

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ**  
**DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO GERAL E APLICADA**  
**CENTRO DE PESQUISA E PÓS GRADUAÇÃO**

**WEB BUSINESS**

**UMA FERRAMENTA EM GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS**

**CURITIBA**  
**2003**

**WINDSOR SPANGHERO JUNIOR**

**WEB BUSINESS**

**UMA FERRAMENTA EM GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS**

Monografia apresentada ao Curso de Pós-Graduação Lato Senso da Universidade Federal do Paraná, como requisito à obtenção do título de Especialista em Marketing Empresarial.

Orientador: Prof Dr Romeo Telma

**CURITIBA**  
**2003**

## SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	01
2. OBJETIVOS	04
3. A EMPRESA	05
3.1 ESPAÇO E ESTRUTURA FÍSICA	05
3.2 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL	06
3.3 ESTRUTURA FUNCIONAL	06
3.4 FUNCIONAMENTO DO RH	07
3.5 FUNCIONAMENTO DO DEPARTAMENTO COMERCIAL	08
3.5.1 RESPONSABILIDADES DO ASSISTENTE DE VENDAS	08
3.5.2 RESPONSABILIDADES DO ASSESSOR(A) DE VENDAS	09
3.5.3 RESPONSABILIDADES DA DIRETORIA COMERCIAL	09
3.6 ORIENTAÇÕES BÁSICAS DE METAS E OBJETIVOS	10
3.6.1 METAS	10
3.6.2 OBJETIVOS	10
3.7 PROSPECÇÃO	11
3.8 VISITAS	11
3.9 RETOMADA DE PROSPECÇÃO	12
3.10 FECHAMENTOS	12
3.11 OBJETIVO DO PLANO DE AÇÃO	12
3.12 RESULTADO DO PLANO DE AÇÃO	12
3.13 MOTIVAÇÃO	13
3.14 TÉCNICAS DE VENDAS	13
3.15 EXCELÊNCIA EM VENDAS	16
3.15.1 VALORIZAÇÃO PROFISSIONAL	16
3.15.3 AS FERRAMENTAS DE COMUNICAÇÃO	18
3.15.4 CONTORNANDO OBJEÇÕES COM SUCESSO	21
3.15.5 SATISFAÇÃO PESSOAL = SATISFAÇÃO PROFISSIONAL	22
3.16 FUNCIONAMENTO DO SITE DA HUMANUS	23
3.17 SERVIÇOS PRESTADOS	23
4. PLANO DE NEGÓCIOS	26

4.1 COMPETÊNCIA DOS RESPONSÁVEIS	27
4.2 PRODUTO E TECNOLOGIA	27
4.2.1 EQUIPE DO PROJETO	28
4.2.2 FASES DO PROJETO	29
4.2.3 CRONOGRAMA MACRO DO PROJETO	31
4.2.4 CUSTO DO PROJETO	32
4.2.5 RESULTADOS APRESENTADOS AO FINAL DO PROJETO	32
4.3 MERCADO POTENCIAL	33
4.4 MERCADO FORNECEDOR	34
4.5 ELEMENTOS DE DIFERENCIAÇÃO	35
5. ASPECTOS FINANCEIROS	36
5.1 INVESTIMENTO INICIAL	36
5.2 RENTABILIDADE E PROJEÇÕES FINANCEIRAS	37
5.3 REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	41
5.4 PRAZO DE RETORNO DE INVESTIMENTO	41
6. LAY OUT	42
7. ATIVIDADES DE "WEB BUSINESS"	43
7.1 "WEB BUSINESS"	43
7.2 PROMOÇÕES, MERCHANDISING, WEB BUSINESS E RECRUTAMENTO ONLINE	43
7.2.1 WEB	44
7.3 CICLO DE MERCADO	45
7.3.1 MÍDIA	45
7.3.2 CONSUMIDORES	45
8. PROFISSIONAIS DE WEB BUSINESS	46
8.1 AS ATIVIDADES FUNDAMENTAIS DO PROFISSIONAL DE WEB	46
9. PRODUTO	47
9.1 COMO EXPOR OS PRODUTOS	47
9.2 HOSPEDAGEM DO SITE	47
9.3 PRECIFICAÇÃO	47
10. A CONCORRÊNCIA	48
11. CONSIDERAÇÕES FINAIS	49
12. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	50



ANEXOS	52
ANEXO I - CADASTROS DE CURRICULUNS / VAGAS E EMPRESAS	53
ANEXO II - RECRUTAMENTO ONLINE	84

## 1. INTRODUÇÃO

### **Recrutamento Online Humanus Brazil Web Business**

Com as constantes mudanças no mercado, a falta de tempo cada vez maior, a dificuldade de locomoção e a necessidade por parte das empresas de recrutamento de dispor de um banco de dados exclusivo, surgiu a idéia do Recrutamento Online, um serviço criado para suprir as necessidades de um recrutamento eficaz.

Antigamente as empresas tinham que divulgar suas vagas para o mercado, era praticamente o único caminho para se encontrar candidatos e preencher suas vagas, hoje, isso mudou muito, as empresas não estão mais precisando divulgar suas vagas aos quatro ventos, o grande número de profissionais disponíveis no mercado é que esta “anunciando” sua experiência para a empresa, com isso temos que as empresas estão buscando candidatos em bancos de dados, administrando-os e criando um certo *Stand By* de candidatos.

O Recrutamento Online foi projetado para administrar com qualidade e agilidade todos os processos de recrutamento externo e interno da empresa, de forma simples, rápida. Atualmente, a maioria das empresas já utilizam o seu próprio site de currículos, mas o recrutamento online, ainda é uma novidade para muitos, que se interessam rapidamente pelo sistema, visto que ele torna o processo de recrutamento mais eficiente e eficaz pois além da tecnologia empregada, conta com suporte de profissionais preparados para tal trabalho, economizando ainda mais o tempo e o dinheiro da empresa.

As funções que o Sistema de Recrutamento Online utiliza para administrar os currículos nele existentes e divulgar vagas são muito semelhantes às que já fazem parte dos grandes bancos de dados de empresas de renome, como por exemplo, o do BNE, mas com o adicional de ter a vantagem de se administrar informações confidenciais de um processo de recrutamento, um diferencial que nenhum site da área de RH possui, e que faz dele algo novo e diferente, além disto, o Recrutamento Online é uma ferramenta totalmente personalizada, atendendo ao que uma organização precisa em tempo certo e real. Por meio

deste sistema, a organização consegue de modo fácil e rápido encontrar candidatos qualificados, onde quer que estejam. Para que isto ocorra, o sistema disponibiliza vários serviços:

### **Serviços do Recrutamento Online :**

1. Cadastro de currículos via internet
2. Banco de dados exclusivo
3. Cruzamento de dados
4. Pré-qualificação de candidatos
5. Atualização de dados de RH interno
6. Recrutamento interno
7. Recrutamento externo
8. Cadastro de vagas
9. Opção de exportação de vagas para o BNE e Exportação de Currículo do candidato inscrito no BNE.

### **b) Vantagens:**

- Perspectiva mundial
- Aperfeiçoar e migrar dados atuais
- Banco de dados único e acessível em qualquer lugar
- Agilidade nos processos de recrutamento
- Atualização imediata de dados
- Administração padronizada e de baixo custo
- Cadastramento rápido e simplificado
- Possibilidade de novos serviços on-line e Implantação imediata.

Com tudo isso, é fato que o Recrutamento Online é o início da extinção dos recrutamentos realizado nas agências, que na grande maioria, estão "sucateando" o material humano, queimando o profissional no mercado, pois devido ao grande volume de profissionais e de novos profissionais que são lançados no mercado

todos os anos, e as empresas que estão se tornando cada dia mais exigentes na procura de profissionais, está se tornando quase impossível equilibrar a oferta com a demanda na área, então são enviados muitas vezes às empresas, profissionais que não estão com o perfil exigido, como resultado temos, tempo perdido, tanto para a empresa, como para o profissional, e como tempo é dinheiro, a utilização do Recrutamento Online é a atual resposta para tal problema.

Outro sinal de que o Recrutamento Online esta dominando o mercado, é o fato comprovado de que a quantidade de anúncios veiculados em meios tradicionais, como o jornal por exemplo, esta diminuindo a cada ano. Dados levantados pela equipe da Laerte Cordeiro Consultores de Recursos Humanos, em São Paulo Capital, que atua no mercado desde 1982, relatam que no ano de 2000 foram publicados 2605 anúncios nos principais jornais de São Paulo, no ano de 2001, 1915 anúncios e no ano de 2002 este número caiu para 1488.

O Recrutamento Online otimiza o trabalho das empresas e facilita a vida dos profissionais. Segundo dados obtidos pela experiência no mercado de muitas empresas de Recursos Humanos que utilizam o sistema, um recrutamento realizado via anúncio em jornal, leva em média 35 dias para se concluir, já o recrutamento online, leva em média 7 dias.

Esta forma de recrutamento ainda propicia uma certa “folga” para as agências, pois economiza muito tempo, com isso, os demais serviços prestados podem ser melhor trabalhados, gerando mais qualidade e maior satisfação do cliente.

## 2. OBJETIVOS

O presente projeto foi desenvolvido visando o aprimoramento e aumento de eficiência de uma empresa voltada às atividades de Prestação de Serviços em gestão de Talentos Humanos (R.H.) focada na terceirização do trabalho de impulsionamento comercial de outras organizações jurídicas, visando:

- Obter a excelência na prestação de serviços satisfazendo as necessidades dos nossos clientes com agilidade, eficiência e fidelidade, assim como tornar-se um diferencial no mercado com o esforço e dedicação de uma equipe motivada pelo "Talento Humano";
- Focalizar o sucesso do recrutamento on line, disponibilizando um site atualizado diariamente das vagas existentes e dos candidatos disponíveis.
- Buscar credibilidade no mercado da web, fixando marca como referência de bons serviços.
- Disponibilizar os produtos do site de forma organizada e estruturada, proporcionando navegação fácil e agradável.
- Ser referência em eficiência, comodidade e praticidade, desenvolvendo serviços focados nas necessidades reais das empresas e profissionais dentro dos padrões de qualidade especificados, buscando a melhoria contínua adicionada a um bom atendimento.

### 3. A EMPRESA

#### 3.1 ESPAÇO E ESTRUTURA FÍSICA

O empreendimento estará locado em um espaço edificado com cerca de 550 metros quadrados, no eixo central da cidade de Curitiba, de fácil acesso e servido por várias linhas de transporte coletivo. Esta edificação é composta por 6(seis) salas, quatro banheiros, uma recepção, um auditório com capacidade para 50 (cinquenta pessoas) e estacionamento coberto para 15 carros.

Quanto ao mobiliário e equipamentos eletrônicos, contamos com os materiais descritos na listagem a seguir com seus respectivos valores atualizados:

Tabela 1 – Mobiliário e eletrônicos

Descrição	Quantidade	Preço Unitário	Sub-Total
Aparelho de Fax	1	250,00	250,00
Aparelho KS	1	100,00	100,00
Aparelho telefônico c/ fio Siemens	10	30,00	300,00
Aparelho telefônico s/ fio	2	200,00	400,00
Armário Alto c/ 2 portas	2	70,00	140,00
Armário Baixo c/ 2 portas	18	50,00	1.080,00
Armário Baixo c/ 2 portas Semi Aberto	2	50,00	120,00
Armário c/ 10 portas	1	1.000,00	1.000,00
Arquivo Pasta Suspensa c/ 2 Gavetas	4	50,00	200,00
Arquivo Pasta Suspensa c/ 4 Gavetas	10	80,00	800,00
Cadeira c/ Prancheta	15	50,00	750,00
Cadeira Executiva	17	70,00	1.190,00
Cadeira Fixas	36	40,00	1.440,00
Cadeiras Giratórias s/ Braço	23	50,00	1.150,00
Central Telefônica NT 824 1	1	400,00	400,00
Conexões 90 ° p/ estações de trabalho	9	25,00	225,00
Encadernadora	1	100,00	100,00
Estabilizadores	5	100,00	500,00
Estante	1	1.000,00	1.000,00
Extintor	2	50,00	100,00
Gaveteiro Volante c/ 3 Gavetas	1	50,00	50,00
Hubby para 24 saídas	1	600,00	600,00
Impressora Jato a Tinta	3	200,00	600,00
Longarina c/ 4 cad. C/ prancheta	9	150,00	1.350,00

Longarina c/ 4 cadeiras	1	150,00	150,00
Longarina c/ 4 cadeiras e mesa apoio	2	150,00	300,00
Máquina Fotocopiadora - Xerox	1	1.000,00	1.000,00
Mesa de Recepção 150 cm	1	50,00	50,00
Mesa de Reunião 180 cm	1	100,00	100,00
Mesa de trabalho 120 cm c/ gavetas	22	60,00	1.320,00
Mesa de trabalho 120 cm s/ gavetas	4	50,00	200,00
Mesa em Granito em L	1	1.000,00	1.000,00
Mesa em Granito Oval	1	1.000,00	1.000,00
Mesa Gota	1	100,00	100,00
Mesa para Micro	5	30,00	150,00
Microcomputadores K 6 II	09	400,00	3.600,00
Modem ADSL	1	300,00	300,00
Rack de parede para Rede	1	300,00	300,00
Servidor Pentium III 700 mhz	1	2.000,00	2.000,00
		<b>Total</b>	<b>25.415,00</b>

### 3.2 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

A empresa será constituída em regime jurídico de sociedade por cotas de responsabilidade limitada dividida entre dois sócios. Deverá ser constituída empresa e registrada no cartório como pessoa jurídica, Receita Federal, Prefeitura Municipal, além do alvará de funcionamento, registro no INSS e no Ministério do trabalho, bem como a respectiva confecção de formulários fiscais.

### 3.3 ESTRUTURA FUNCIONAL

No início das atividades a organização será composta pelos seguintes cargos:

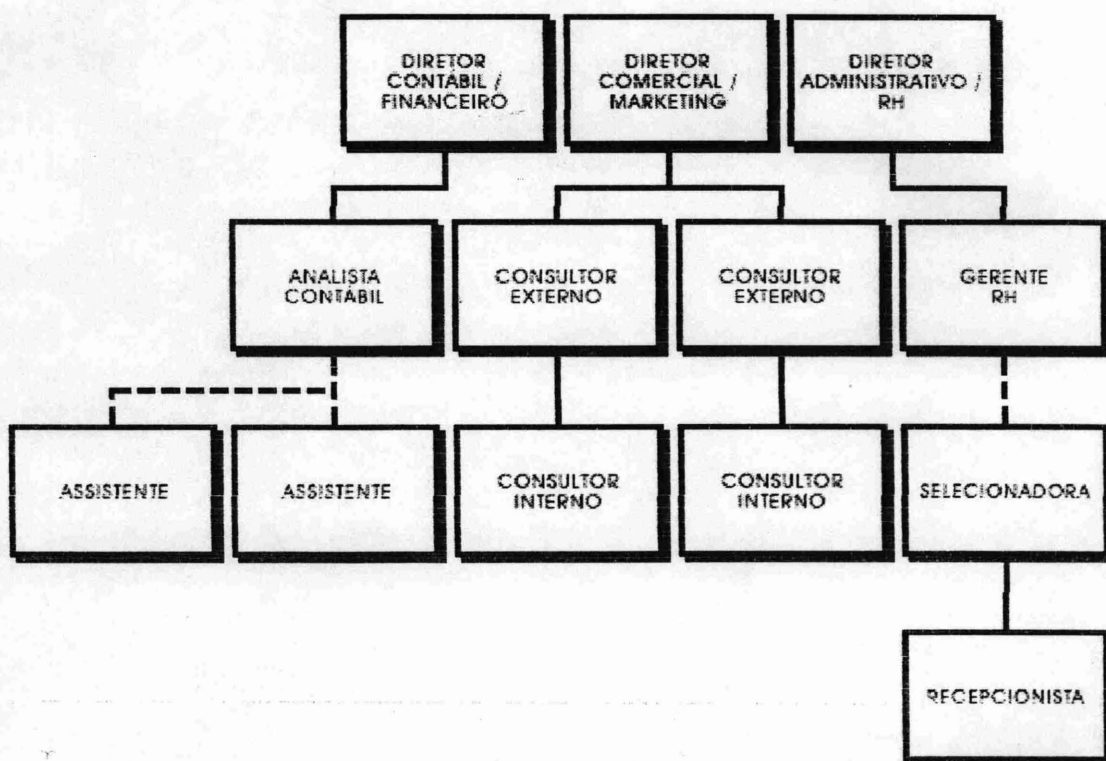
- Diretoria Comercial / Marketing
- Diretoria Financeira
- Diretoria de RH / Administrativos
- Seleccionadora
- Consultores Externos

- Consultores Internos
- Analista de RH ( Departamento Pessoal )
- Analista Contábil
- Recepcionista
- Assessoria Jurídica e Contábil (\*)

Ver organograma abaixo

(\*) A Assessoria Jurídica e Contábil será terceirizada por profissionais das respectivas áreas.

## HUMANUS BRASIL LTDA.



### 3.4 FUNCIONAMENTO DO RH

O departamento de RH da Humanus Brasil, dispõe de um sistema de boas-vindas aos novos funcionários. Todos os iniciantes participam de treinamento de orientação e conhecimento da organização com a duração de 02(dois) dias e é



conduzido pela pessoa responsável pelo recrutamento. De forma individual ou em grupo.

No primeiro dia os funcionários assistem a vídeos e palestras sobre a filosofia, visão, política, objetivo e estrutura da organização.

Os funcionários recebem instruções sobre regras e procedimentos internos, procedimentos comportamentais e de segurança no trabalho. Recebem também o Manual de Integração onde estará frisado o horário de trabalho, descanso, refeições, programa de benefícios sociais, salários e remunerações. Os funcionários fazem o reconhecimento das instalações da empresa, acompanhados do responsável pela integração, são apresentados pelos colegas de cada departamento e visualizam o organograma adotado pela Organização.

No segundo dia os funcionários conhecem seus deveres e responsabilidades, obtém visão geral do cargo, tarefas que serão executadas, objetivos, metas e resultados a alcançar. Recebem um treinamento com Roll-plays, cálculos de taxas, confecções de propostas. Na sequência o funcionário é levado ao local de trabalho onde seu superior imediato o informa sobre todos os detalhes e esclarece eventuais dúvidas quanto ao procedimento das tarefas.

Quando ocorre o desligamento do funcionário, é realizada uma entrevista de desligamento onde é avaliado como cliente interno, contribuindo assim para que a empresa aumente a fidelidade dos funcionários.

Todo esse processo demonstra o respeito que a Humanus Brazil tem com os seus colaboradores, considerando-os peças essenciais para que a Missão da empresa possa ser cumprida com excelência.

### **3.5 FUNCIONAMENTO DO DEPARTAMENTO COMERCIAL**

#### **3.5.1 RESPONSABILIDADES DO ASSISTENTE DE VENDAS**

- Prospecção de novos Clientes;
- Cadastramento de novos Clientes - Ficha Padrão;

- Montagem das pastas de apresentação, estas deverão estar prontas um dia antes da visita agendada, que deverão ser confeccionadas no final de cada dia;
- Atualização da agenda do Assessor de Vendas diariamente e semanalmente;
- Envio de cartão aniversário para Clientes/Contato, mantendo a ficha Cadastro Cliente atualizada com as datas de aniversários;
- Manutenção de Clientes ativos (pós-venda) - Avaliação do grau de satisfação do Cliente - Qualidade;
- Retomada de Prospecção;
- Emissão de Relatório Diário de Prospecção / Contatos - Via Telefone.

### **3.5.2 RESPONSABILIDADES DO ASSESSOR(A) DE VENDAS**

- Prospecção e busca de novos Clientes;
- Negociação de uma taxa que gere rentabilidade para a HUMANUS, condizente com o mercado;
- Acompanhamento na elaboração da Proposta;
- Visitas de manutenção de Clientes ativos;
- Busca e montagem do material para a Assistente de Vendas, separado por região e/ou nicho de mercado;
- Avaliação e acompanhamento dos serviços prestados no que se refere à Qualidade;
- Emissão de Relatórios Semanais (Diário de Visitas, Quilometragem e Produção).

### **3.5.3 RESPONSABILIDADES DA DIRETORIA COMERCIAL**

- Responsável pelas ações e desempenho comercial da equipe;
- Coordenação do trabalho da equipe comercial;

- Prospeção de novos Clientes e novos segmentos de mercado;
- Realização de visitas comerciais - "Clientes focos";
- Supervisão das Assistentes, Assessores(as) de Vendas e Supervisores(as);
- Acompanhamento e avaliação nas propostas e Fechamento de Contratos (análise de serviços prestados e taxas);
- Suporte à Assistente de Vendas (busca e consulta de mailing's, etc.);
- Análise – Conferência - Visto nos Relatórios Semanais das Assistentes de Vendas, Assessores de Vendas e Supervisores;
- Determinar ações comerciais (dentro do Planejamento e Metas);
- Trabalhar a fidelização dos Clientes ativos;
- Controle e análise dos serviços prestados - Controle e Qualidade;
- Emissão de Relatórios Semanais (Diário de Visitas, Quilometragem, Produção Individual e Faturamento Clientes Mensal da Área);

### **3.6 ORIENTAÇÕES BÁSICAS DE METAS E OBJETIVOS**

#### **3.6.1 METAS**

Atingir o número de 250 visitas de apresentação da Humanus Brazil Business até dezembro de 2003 por Consultores e Assessores de Vendas.

#### **3.6.2 OBJETIVOS**

No mínimo 45 ligações por dia e de 06 visitas agendadas pelos Assistentes de Vendas, que devem ser efetivadas pelos consultores externos e diretoria comercial.

### 3.7 PROSPECÇÃO

- Utilização de Material de apoio (mailing, port-folio's, listagens, etc.) necessário ao Telemarketing para realização de suas atividades, afim de alcançar os Objetivos;
- A Assistente de Vendas (Consultora interna) terá que realizar no mínimo, 45 ligações de prospecção por dia, para maximizar o tempo, visando alcance do Objetivo estabelecido. Estes contatos serão controlados através de Relatórios Semanais (pela diretoria comercial);
- Será necessário um agendamento/realização no mínimo de 06 visitas de apresentação por dia para atingir o Objetivo.

### 3.8 VISITAS

Tem como objetivo principal tornar a HBB conhecida no mercado de atuação, passando uma imagem de confiabilidade e segurança.

- Apresentação da HBB junto ao Cliente (material de apresentação, folder's, brindes, etc.);
- Deverão ser realizadas no mínimo 06 visitas de apresentação por dia, para atingir o Objetivo estipulado. Estas visitas serão controladas através de Relatórios de Visitas Semanais;
- As visitas serão direcionadas por região, afim de maximizar o tempo e a cobertura de determinadas áreas do mercado regional;
- As visitas deverão ser realizadas pelo consultor externo, bem como pelo diretor comercial.

### **3.9 RETOMADA DE PROSPECÇÃO**

Para as empresas que demonstraram interesse em fechar negócio deverá haver uma retomada de contato, o retorno deverá ser periódico, realizado pelo consultor externo e diretoria comercial

Enviar material de merchandising (folder's, brindes, cartão de aniversário Humanus, etc.), para Clientes que demonstraram interesse em parceria comercial com a HBB.

### **3.10 FECHAMENTOS**

Concretização de novos negócios, no alcance das Metas estabelecidas, com o crescimento

### **3.11 OBJETIVO DO PLANO DE AÇÃO**

O objetivo deste PLANO, é desenvolver um trabalho direcionado, coordenado e com uma metodologia de ação na área comercial, onde os Clientes possam ser acompanhados o mais próximo possível e com um serviço personalizado. Desta forma, conseguiremos não somente alcançar as Metas estipuladas, mas sobretudo superá-las com o crescimento da HBB como um todo, atingindo nosso Objetivo

### **3.12 RESULTADO DO PLANO DE AÇÃO**

Tornar a HBB conhecida no mercado de atuação, em todos os segmentos. Ter um crescimento não apenas no setor industrial, mas nos setores do comércio e da prestação de serviços. De uma maneira ordenada e organizada, para que

todos os contatos e processos sejam gerenciados de forma simples, eficiente e rápida.

Estabelecer junto ao contato/Cliente uma imagem de seriedade com a empresa contatada Cliente, um comprometimento com funcionários Terceirizados e Temporários, além da competência na prestação de nossos serviços.

Como resultado final, teremos o aumento do faturamento gerando Lucros, possibilitando maior investimento na Filial e premiações aos seus colaboradores.

### **3.13 MOTIVAÇÃO**

- Aspectos importantes: - União e colaboração da equipe - Honestidade e seriedade
- Estrutura adequada
- Aspectos necessários: - Confiança na Empresa, no produto - Dedicação pessoal
- Conhecimento profissional
- Aspectos urgentes: - Organização e qualidade
- Controle de custos e despesas - "Vender e vender"

### **"FORA DA VENDA NÃO HÁ SALVAÇÃO"**

OBS.: Considera-se "Venda Completa"

O Fechamento, sua manutenção, faturamento, pós-venda e o recebimento.

### **3.14 TÉCNICAS DE VENDAS**

Dizem que sabedoria é a habilidade de diferenciar perigos imaginários de perigos reais, escolhendo como agir de acordo com cada um. Mas quem tem escolhas tem um problema. Por mais inteligente e atencioso que você seja, não dá para planejar tudo. O negócio é decidir, implementar e ver no que dá.

Qualquer idéia hoje é copiada rapidamente, então não adianta ser mais inteligente do que a concorrência - você tem que fazer mais do que a concorrência. Isso tudo tem um custo - aprender pode custar caro, pois aprendizes erram. Mas a outra opção é apostar na ignorância, o que é obviamente muito mais custoso. Às vezes o maior risco é não correr o risco.

Afinal de contas, não precisamos apenas de mais capital intelectual - precisamos de idéias colocadas em prática. Conhecimento só tem utilidade quando você faz algo mais do que apenas ficar discutindo a teoria.

Infelizmente, hoje em dia temos muito consultores, que escrevem e falam bem, ganhando mais do que alguém que realiza algo de concreto. É que falar é bem menos arriscado do que fazer. Porém, uma empresa para ser competitiva deve estimular a ação, e não as discussões teóricas.

Segundo Jeffrey Pepper, que junto com Robert I. Sutton escreveu *The Knowing-Doing Gap: How Smart Companies Turn Knowledge into Action* (A diferença entre saber e fazer: como empresas inteligentes transformam conhecimento em ação) - Harvard Business School Press, empresas que castigam seus funcionários por ousar e errar criam um problema grave, além da paralisia mental que o medo provoca. Quando um erro ocorre as pessoas gastam mais tempo tentando jogar a culpa nos outros do que realmente tentando aprender e evitar que isso aconteça novamente. Pior ainda é que as pessoas começam a mentir, sem se importar com clientes, imagem da empresa, lucratividade, etc.

Aprender significa acertar e errar. Fazer também. Só não erra quem não faz. Você tem que aceitar a idéia de que erros vão acontecer, e que devem ser não apenas tolerados mas estimulados. Não se pode esperar que uma empresa fale de criatividade e idéias arrojadas para sua equipe, se depois castiga quem tenta algo diferente.

Lembre-se: fazer é uma opção. Fazer algo é muitas vezes melhor do que não fazer, mas isso não significa que seja o ato perfeito. Você tem que pensar sempre em ser hoje um pouquinho melhor do que ontem, amanhã um pouquinho melhor do que hoje.

Então porque é tão difícil estimular a criatividade e a pró-atividade? Uma das prováveis causas é a própria equipe. Estudos mostram que, em reuniões, pessoas críticas e negativas transmitem para o grupo a impressão de que são mais inteligentes do que realmente são. Por isso temos tanta politicagem interna, derrubar os outros acaba sendo uma forma de subir. Alguém tem uma idéia, e de repente duas ou três pessoas começam a criticar essa idéia, explicando porque ela não funcionará.

Todo mundo aplaude seu bom senso, que evitou um possível erro, mas na verdade o que aconteceu? Criou-se um ambiente onde ninguém quer se arriscar a ser criticado, nem dar a chance aos colegas criticarem e mostrarem como são 'espertos'. Tendo como resultado apenas uma coisa: paralisia.

Neste tipo de ambiente, a tendência é fazer as coisas sempre do mesmo jeito, com medo de errar. "Se sempre foi feito assim, e ninguém falou nada, vamos continuar fazendo". Termina-se com algumas práticas intocáveis não questionadas, como as vacas sagradas na Índia. Processos internos, regras, e outros hábitos pré-históricos, que algum dia ajudaram a empresa a se organizar ou que faziam parte do plano original, mas que hoje em dia só atrapalham, engessando iniciativas e criatividade.

Quem quer matar a criatividade geralmente tem também a mania de querer medir tudo, de controlar o incontrolável, buscando uma segurança enganosa em números e gráficos inquestionáveis. Não sou contra relatórios - pelo contrário. Entretanto, meça apenas o que é realmente importante. Quem controla tudo não controla nada.

Pegue o famoso bechmarking, por exemplo. Empresas consideradas excelentes em sua área de atuação são visitadas por outras empresas que querem aprender e copiar seus métodos, tentando fazer tudo igual, quando na verdade deveriam estar entendendo o seu jeito de pensar. A mesma coisa com pessoas de sucesso. Não é só o que elas fazem que importa, mas sim a maneira como pensam - e depois fazem (nessa ordem).

Note que tomar decisões não significa a mesma coisa que agir. Tomar uma decisão é o começo da ação, não o final do processo.



Ficar horas planejando os detalhes dos detalhes, tentando descobrir a decisão absolutamente correta. não é a melhor forma de investir seu tempo, nem de ganhar dinheiro. Você só ganha dinheiro fazendo alguma coisa.

### **3.15 EXCELÊNCIA EM VENDAS**

#### **3.15.1 VALORIZAÇÃO PROFISSIONAL**

O profissional de vendas de sucesso deve aprimorar-se constantemente em cada uma dessas áreas do conhecimento:

- Conhecimento do produto ou serviço: Envolve o mix de produtos e serviços comercializados, com ênfase nas suas principais características e benefícios;
- Conhecimento da concorrência: consiste em conhecer e estar atento à concorrência, o que eles estão fazendo e oferecendo neste momento ao mercado, tipos de produto, seus preços, suas promoções, seu nível de atendimento, etc.;
- Conhecimento do comportamento do consumidor: Quem é seu cliente? qual é o seu perfil? O profissional de sucesso deve possuir a capacidade de aproveitar bem o potencial de compra do seu cliente de acordo com o tipo de produto ou serviço que dispõe;
- Conhecimentos sobre relações humanas e técnicas de vendas: É a capacidade de relacionar-se e comunicar-se de forma eficaz tanto com o cliente externo (consumidores, fornecedores, concorrentes, etc.) como com o cliente interno ( colegas, superiores, etc.);
- Conhecimento sobre suas atribuições: inclui suas tarefas diárias e eventuais, que vão desde a organização do espaço de trabalho, limpeza, reposição e exposição de produtos, preenchimento de

relatórios e mapas, participação em reuniões e treinamento, análise da concorrência e outras;

- Conhecimento da empresa: que inclui sua história, estrutura organizacional, métodos operacionais, políticas e objetivos.

Lembre-se: "Toda vez que você atende um cliente, você representa a nossa empresa".

### **3.15.2 QUALIDADE NO RELACIONAMENTO COMO DIFERENCIAL COMPETITIVO**

**Comunicação:** O modo como estamos vestidos, como sorrimos e até como olhamos para o cliente auxilia no bom atendimento. Tão importante quanto o que nós dizemos ao cliente é o modo como fazemos isso. A nossa voz deve ser adequada a cada situação. Por exemplo: em momentos tensos, devemos utilizar um tom de voz tranquilo e baixo, já durante uma venda, usar uma voz vibrante, firme e segura.

A eficácia de nossa comunicação depende do aprendizado e do desenvolvimento individual, pois as diferenças inerentes aos seres humanos levam as pessoas a perceberem e se comportarem distintamente frente a uma mesma situação.

Entretanto, nem sempre o emissor alcança o seu objetivo, pois: não esclarece seus objetivos, não sabe onde quer chegar. Usa conceitos que o receptor não entende.

Pressupõe que o receptor conheça o assunto em pauta. Não desperta interesse por parte do receptor. Não procura saber se sua mensagem foi compreendida pelo receptor. Mas também há problemas com o receptor que bloqueiam uma recepção, pois ele pode:

- Selecionar os conteúdos, só recebendo o que lhe convém;

- Esquecer, rejeitar, reprimir a mensagem, em geral porque contém elementos que não lhe interessam, ou que lhe são ameaçadores, ou, ainda, que são contrários aos seus valores e crenças;
- Reinterpretar a mensagem, distorcer, fazer alterações.

### **3.15.3 AS FERRAMENTAS DE COMUNICAÇÃO**

- Apresentação Pessoal;
- Vocabulário;
- Olhar;
- Sorriso;
- Gestos;
- Ouvir;
- Empatia;
- Satisfação.

#### **Apresentação pessoal**

A primeira pessoa que o cliente enxerga ao entrar na loja é o Consultor de Vendas. Assim, a nossa apresentação pessoal vai causar as primeiras impressões, e acabam sendo, muitas vezes, decisivas no processo de atendimento.

- que o cliente não gosta de receber no profissional de atendimentos;
- Aspecto facial deprimido (cara triste ou "brava");
- Cabelo descuidado;
- Barba por fazer;
- Mau hálito;
- Postura curva, braços cruzados;
- Roupa amarrotada, suja, fora de acordo com o padrão da empresa;
- Mãos sujas e unhas descuidadas;

- Uso de cigarro ou mascando chiclete;
- Não encontrar o material de apoio na venda (lista de preços, calculadora, etc.).

## **Vocabulário**

São as palavras que utilizamos para nos dirigir ao cliente, desde o momento inicial até o final da negociação. É fundamental que o profissional fale com o cliente de uma forma que ele possa entender o que está sendo dito. Um bom vocabulário se adquire através de leitura, uso de dicionário e abandono de gírias.

## **Olhar**

É uma das principais formas de expressão da nossa personalidade, e às vezes diz mais do que mil palavras. Devemos olhar sempre para o nosso cliente, pois assim conseguimos:

- Criar simpatia;
- Ganhar a confiança do cliente;
- Demonstrar entusiasmo e energia;
- Irradiar sinceridade e franqueza;
- Mostrar interesse pelo cliente.

## **Sorriso**

É o nosso cartão de visitas. O nosso sorriso demonstra o quanto estamos satisfeitos em atender o cliente que está na nossa frente. O segredo do sorriso é gostar de si e do que se faz. A verdade é que nos sentimos mais felizes quando sorrimos, e os clientes notam isso e passam a gostar mais de nós. Não se esqueça: "sorrir é o melhor remédio...".

## **Gestos**

Os gestos funcionam como uma extensão da palavra, e nos auxiliam a fazer com que o cliente realmente entenda o que queremos comunicar a ele, reforçando aquilo que transmitimos.

## **Ouvir**

É o ponto de partida para o diálogo produtivo com o cliente. Você consegue identificar melhor as necessidades e desejos do cliente quando formula perguntas adequadas e se dispõe a ouvir as respostas.

## **Empatia**

Para descobrirmos quais as necessidades do nosso cliente e realizarmos um bom trabalho, devemos nos colocar no lugar dele e descobrir como ele gostaria que fosse o nosso atendimento, ou seja, como ele gostaria de ser tratado por nós.

## **Satisfação**

Demonstre que está satisfeito em atender em atender o cliente, mostre que você gosta do que faz, faça seu cliente sentir que você realmente se importa com ele. Assim, você deixará o seu cliente satisfeito, e ele voltará sempre a sua empresa.

### 3.15.4 CONTORNANDO OBJEÇÕES COM SUCESSO

#### PREÇO X VALOR

As objeções ao preço têm mais a ver com o que você mostrou ao cliente até o momento de dizê-lo do que a representação numérica do preço em si.

- **PREÇO** - É a quantia em reais (R\$) estabelecida para pagamento de um produto ou serviço.
- **VALOR** - É a representação em reais (R\$) dos benefícios que se pode obter de um produto ou serviço

Por exemplo:

Qual é o preço daquele automóvel usado que você foi ver? R\$ 10. 560, 00.

E quanto ele vale no mercado?

No mercado, por ter baixa quilometragem, ele vale pelo menos R\$11.500,00.

Atenção:

Acreditar e defender os diferenciais que nossa empresa oferece é fundamental para que você contorne objeções com sucesso.

Lembre-se: O que você fala para o cliente tem uma forte ligação com o que você pensa. O que você pensa tem uma profunda influência naquilo que você faz para vender.

É preciso tornar visíveis as características que diferenciam nossa Empresa dos concorrentes e examiná-las sob a ótica do cliente; especificar para que servem nossos diferenciais e que valor isso pode ter para ele. Elas precisam somar, no mínimo, a diferença de preço.

### **3.15.5 SATISFAÇÃO PESSOAL = SATISFAÇÃO PROFISSIONAL**

Diariamente transmitimos às pessoas com as quais nos relacionamos nossa imagem e nossa maneira de ser. Para passarmos uma imagem positiva, funcional e marcante, devemos seguir alguns requisitos importantes, como os a seguir:

- Nunca descuide de sua aparência. Tome cuidado até no modo de vestir-se. Esteja sempre bem humorado.
- Fale no mesmo tom de seu interlocutor e seja persuasivo (o modo de dizer quase importa mais do que o que se diz).
- Esteja sempre certo de que você está sendo ouvido. Só faça promessas quando puder cumpri-las fielmente.
- Tenha cautela com os sentimentos dos outros. Brincadeiras ou chacotas a custa de outros raramente valem o esforço.
- Seja persuasivo, tendo o total conhecimento de causa. Seja sempre honesto consigo mesmo.
- Que suas atitudes sejam o seu porta-voz, nunca as diga.
- Leia jornais, veja TV, ouça rádio, procure sempre estar bem informado. Olhe e fale diretamente para as pessoas.
- Saiba ouvir, não interrompa quem estiver falando.
- Saiba aplicar seu tempo. Tempo você não pode estocar: ou o usa ou o perde.
- Mantenha sua compostura em qualquer situação, seja calmo, não se irrite e não perca a cabeça. Não abuse da situação, impondo sua posição.
- Lembre-se que o lado humano do atendimento é tão importante quanto o lado técnico.
- Lembre-se que o cliente que nos procura com alguma insatisfação em relação à empresa é o mesmo cliente que tão bem foi atendido na hora da venda, que agora está com um problema, e quer vê-lo resolvido. É

um cliente que, se bem atendido, teremos dupla satisfação: solucionaremos o seu problema e o recuperaremos como cliente.

- Trate sempre as pessoas pelo nome.
- Compreenda as pessoas, mas cuidado para não se deixar envolver com as situações. Isso geralmente acaba prejudicando seu desempenho profissional.

### **3.16 FUNCIONAMENTO DO SITE DA HUMANUS**

No presente momento o site da empresa não está disponível online, pois está em construção.

### **3.17 SERVIÇOS PRESTADOS**

O foco principal da empresa é o trabalho de Impulscionamento de vendas personalizado ao cliente, porém a organização também presta outros serviços que possam ser desencadeados a partir de uma demanda ou diagnóstico realizado pela Humanus Brazil Business:

- **Impulscionamento Comercial**

Estruturação de equipe comercial desde o diagnóstico, recrutamento e seleção, buscando identificar as reais necessidades da organização e os objetivos, afim de compor o perfil dos profissionais necessários para a geração de soluções efetivas, passando pela contratação (terceirizada ou não), treinamento personalizado, acompanhamento e análise de desempenho individual, por região ou setor, por produto, planejamento, elaboração e execução



de ações de promoção específicas, elaboração e análise de relatórios de desempenho.

- **Recrutamento e seleção**

Triagem, entrevista e seleção dos candidatos por profissionais qualificados, para adequação ao perfil necessário para cada cliente, após reunião com o responsável do setor e/ou após o diagnóstico elaborado, podendo ou não ser utilizados instrumentos avaliativos, como: testes projetivos de inteligência, aptidão e personalidade, análise grafológica, dinâmicas de grupo, provas situacionais, ou outros que possam auxiliar a obtenção do máximo de capacitação profissional. A definição do candidato deverá ser feita após reunião entre a empresa e o cliente e definição da modalidade de contrato, podendo este ser : em regime temporário, efetivo, estágio ou tarefa.

- **Contratação temporária**

Os funcionários contratados em regime temporário, de acordo com a Lei Federal 6019/74 do Ministério do trabalho, poderão ser contratados pela empresa pelo período de 90 (noventa dias), podendo ser prorrogado por igual período, totalizando 180 (cento e oitenta dias). O contrato no regime temporário, proporciona à empresa a possibilidade de substituição sem nenhum ônus, além de isentá-la de aviso prévio e multa contratual sobre o FGTS.

- **Contratação efetiva ( CLT )**

Os funcionários contratados em regime CLT poderão ou não ser registrados pela Humanus Brazil Business onde serão totalmente administrados, incluindo todas as despesas geradas com encargos sociais, tributos e taxas administrativas.

- **Estágios**

O cliente terá o estagiário como seu colaborador direto no desenvolvimento das atividades em razão de bolsa auxílio. O período do estágio pode ser de 6 (seis) meses e com possibilidade de prorrogação por igual período. Este regime é de baixo custo, não gerando qualquer encargo ou tributo, inclusive sobre os benefícios adicionais que possam vir a ser concedidos.

- **Projetos promocionais**

Partindo de um diagnóstico correto, será elaborado um planejamento e execução de ações de promoção específicas ao mercado alvo afim de promover a alavancagem de vendas de determinado produto ou mesmo ações de lançamento de novos produtos ou serviços. Pode ser incluso aqui desde o recrutamento e seleção de pessoal para a execução da ação à supervisão das equipes e avaliação e análise dos relatórios.

Em qualquer situação de atendimento o cliente pode ainda vir a optar pela autorização prévia para que a Humanus Brazil Business se encarregue do encaminhamento e administração de outros adicionais tais como: exames ocupacionais e admissionais, certidão de antecedentes criminais, administração de benefícios, confecção de crachás personalizados, cópias e autenticações de documentos, entrega e distribuição de materiais promocionais, entre outros que se façam necessários.

#### 4. PLANO DE NEGÓCIOS

A partir da idéia de constituir uma empresa de assessoria e administração de recursos humanos, descobrimos um novo nicho no mercado e decidimos elaborar um plano de negócios para avaliar o potencial, os riscos, as vantagens e desvantagens da abertura da empresa.

Este plano de negócios tem por finalidade avaliar os riscos de implantação do projeto, permitir maior conhecimento do empreendimento, permitir simulações sem prejuízos financeiros, atrair possíveis sócios, fornecedores, parcerias e ajuda na negociação de recursos financeiros.

O objetivo principal deste plano é apresentar os estudos e a análise da viabilidade da criação de uma empresa, a Humanus Brazil Business Ltda., que terá como foco principal de trabalho, a terceirização de mão de obra para a estruturação e montagem de equipes comerciais especializadas nos mais diversos segmentos e áreas de atuação do mercado, visando a alavancagem de vendas de diversos produtos e serviços nos mais diferentes setores do varejo.

Trata-se de projeto inovador, já que apesar do grande número de empresas de recursos humanos no mercado de Curitiba, poucas direcionam seus serviços a algum foco específico, atendendo a todos os segmentos nas mais diversas áreas e ocupações dentro de uma organização. Entendemos que a segmentação deste serviço na área proposta, a comercial, virá atender à demanda por bons profissionais e será diferencial competitivo no mercado.

A estrutura da empresa se viabilizará de acordo com os padrões necessários para dar suporte físico e técnico aos clientes, utilizando-se sempre que necessário e possível de parcerias e terceirizações com demais empresas e profissionais, agregando conhecimentos e experiências.

A clientela alvo da divisão Humanus Brazil Business é constituída por empresas novas no mercado curitibano e por empresas já estabelecidas, mas, que necessitem estruturar e padronizar sua equipe comercial adequadamente por profissionais treinados, qualificados ou especializados em seu segmento, auxiliando assim a otimização da pulverização ou fixação de sua marca no mercado varejista, alavancando suas vendas e aumentando seus lucros.

## **4.1 COMPETÊNCIA DOS RESPONSÁVEIS**

A Humanus Brazil Business está estruturada para iniciar o novo projeto com profissionais experientes em recrutamento, seleção, treinamento, avaliação de desempenho, administração, finanças, marketing , promoção e merchandising, sendo grande parte da experiência destes profissionais adquirida nos diversos segmentos de varejo. Contamos também com tecnologia e suporte operacional e a grande demanda das empresas em busca destes serviços. Salientamos que em pesquisa realizada no primeiro semestre do ano de 2003, das vagas abertas por empresas nas agências, mais de 70% se referiam às áreas comerciais.

## **4.2 PRODUTO E TECNOLOGIA**

O produto principal da Humanus Brazil Business consistirá na terceirização de mão de obra comercial a outras empresas que pretendam implementar, criar, estruturas ou treinar seu departamento comercial. Também ofereceremos serviços de promoção, divulgação e merchandising de acordo com as avaliações de produtividade e desempenho das equipes .

Uma das ferramentas que será utilizada nestes procedimentos é o uso do web business, conforme descrição a seguir.

### **Humanus Brazil Web Business**

O sistema será desenvolvido com tecnologia Linux podendo ser adotada a arquitetura de 2 camadas (Cliente/Server) conforme descrito a seguir:

#### **1ª Camada: Interface com o usuário.**

Toda a interface com o usuário será desenvolvido na linguagem PHP 4.3 utilizando como Servidor Web Apache 2.0.

## **2ª Camada: fontes de Informação.**

Camada responsável pelos bancos de dados a serem criados. O banco de dados a ser adotado será o MySQL, padrão standard da plataforma Linux.

### **Requisito mínimo para implementação do sistema:**

Necessário que todas as máquinas cliente possuam Browser (Navegador) versão 4.0 ou superior.

### **Modelagem dos dados**

O sistema será desenvolvido utilizando-se das práticas e conceitos da Análise Essencial. A ferramenta a ser utilizada para a modelagem dos dados será o ERWin.

#### **4.2.1 EQUIPE DO PROJETO**

01 Gerente do Projeto

01 Analista de Sistemas/Programador

01 Programador

Para a fase de análise, a equipe do projeto será composta por 01 analista de Sistemas/Programador.

O Analista de Sistemas além das funções inerentes ao seu cargo como levantamento de processos e dados, análise, acompanhamento da homologação e implantação, terá a função também de programador por já possuir esta habilidade e pela facilidade de executar esta função já que terá domínio das regras de negócio.

## **4.2.2 FASES DO PROJETO**

Para a execução dos serviços propostos, estão previstas as seguintes fases:

### **FASE 1- Levantamento dos processos e dados**

Nesta fase a equipe do projeto estará coletando maiores informações sobre os processos internos, a estratégia de marketing da Empresa, responsabilidades de unidades de negócios e técnicas perante o projeto e entidades externas. Esta fase tem o objetivo de subsidiar a próxima fase para definição detalhada do escopo e da especificação funcional do sistema.

### **FASE 2 – Análise**

Esta fase irá definir o modelo de desenvolvimento do sistema conforme seus Módulos. Serão definidos os módulos e rotinas de desenvolvimento e as etapas de homologação. Nesta fase os técnicos da Humanus Brazil Web Business desenvolverão o trabalho junto a todas as instalações da Empresa se necessário for para verificação exata dos dados necessários a cada setor.

Nesta fase será elaborado:

- cronograma detalhado do projeto;
- relatório de Especificação Funcional;
- relatório Escopo do Projeto, que terá como conteúdo além das cópias das telas do protótipo, uma descrição detalhada de todo o sistema e de suas funcionalidades. Tem o objetivo de formalizar o entendimento das necessidades a serem contempladas no sistema;
- protótipo de telas e processos do sistema, que proporcionará uma visão de como o sistema irá se comportar após totalmente desenvolvido. Desta forma será possível identificar possíveis falhas de projeto e de entendimento entre as partes e ajustá-las de acordo com a

- necessidade;
- Diagrama de processos;
  - Diagrama de dados;
  - Dicionário de dados;
  - Estratégias para a homologação e implantação do sistema.
  - Report das atividades, que caberá a Humanus Brazil Web Business atualizar quinzenalmente o cronograma das atividades em andamento, relatando aos setores interessados da empresa os procedimentos ocorridos e possíveis impactos no prazo de execução.

### **Fase 3 - Desenvolvimento**

Nesta fase a equipe da Humanus Brazil Web Business desenvolverá o trabalho nos setores da empresa onde serão utilizados os serviços do Web Portal. Em marcos definidos após a análise do projeto, a equipe responsável deverá acompanhar o desenvolvimento do sistema a fim de validar o escopo definido, bem como certificar a evolução do sistema conforme projetado na análise, sempre com o objetivo de evitar possíveis desvios de conteúdo do Projeto.

### **Fase 4 – Estabilização**

Caberá aos demais setores da empresa fornecer massa consistente e substancial de dados para a realização dos testes. Os ajustes e as correções necessárias serão executados no ambiente de teste aplicando controle de versão do programa. Esta fase termina completamente somente após o término da fase de homologação do sistema.

### **Fase 5 – Homologação**

Após a conclusão dos testes, o sistema estará apto para homologação. Nesta fase a equipe da Humanus Brazil Web Business irá efetuar um treinamento aos usuários do sistema nas dependências onde será utilizado o Web Portal para

que o sistema possa ser totalmente testado.

### **Fase 6 – Implantação**

Após a fase de homologação, o sistema será implantado nas instalações da empresa. A equipe da Humanus Brazil Web Business irá disponibilizar os recursos humanos necessários para a viabilização desta fase, caberão aos demais setores da empresa providenciar os procedimentos necessários para que esta implantação seja concluída.

### **Fase 7 – Documentação**

Será fornecido pela equipe da Humanus Brazil Web Business para os usuários do sistema, um manual/guia do usuário em formato MS-Word, para esclarecimento de eventuais dúvidas quanto a sua operação.

#### **4.2.3 CRONOGRAMA MACRO DO PROJETO**

<b>FASES</b>	<b>Julho</b>	<b>Agosto</b>	<b>Setembro</b>	<b>Outubro</b>	<b>Novembro</b>
Levantamento de Processos e Dados					
Análise					
Desenvolvimento					
Estabilização					
Homologação					
Implantação					
Documentação					



**Considerações sobre o Cronograma:** O prazo de execução foi elaborado considerando-se que as atividades terão desenvolvimento ininterruptos. Caso as atividades sejam prejudicadas por falta de definição ou insuficiência de informações das áreas, o prazo de execução será revisto.

#### **4.2.4 CUSTO DO PROJETO**

Cerca de R\$ 10.000,00 divididos entre salários, deslocamentos, equipamentos, softwares, licenças, encargos e impostos e outros pormenores.

#### **4.2.5 RESULTADOS APRESENTADOS AO FINAL DO PROJETO**

Ao final do projeto serão apresentados os seguintes resultados:

- Sistema testado e homologado pela equipe da Humanus Brazil Web Business;
- Documentação técnica do sistema e de usuário;
- Apresentação e Treinamento para utilização do sistema;
- Formalização e conclusão do projeto.

Necessitaremos de um espaço físico com cerca de 500 metros quadrados, cerca de 10 computadores, duas impressoras jato de tinta, scanner, fotocopiadora, fax, 5 linhas telefônicas, sala para treinamentos, sala de reuniões, sala para recrutamento e seleção, sala para a emissão de folhas de pagamentos e faturamento.

Quando se fizer necessário, a empresa se propõe a quarterizar serviços de consultoria, treinamentos, pesquisa de mercado e promoções.

### 4.3 MERCADO POTENCIAL

O segmento de mercado no qual a Humanus Brazil Web Business pretende atuar é composto por toda e qualquer pessoa física ou jurídica que deseje estar informado a respeito do mercado de trabalho na cidade de Curitiba e região que utilizam a web como instrumento para envio de currículos às vagas ofertadas e para disponibilizar as vagas existentes em sua empresa.

Nos últimos cinco anos, o Estado do Paraná sofreu uma grande transformação em seu perfil econômico. O Estado deixou de lado um longo histórico de dependência e de excessiva ancoragem na exportação de produtos de baixo valor agregado, atraindo US\$ 19 bilhões em investimentos industriais.

Neste período, o Estado deixou de ser essencialmente agrícola e produtor de energia elétrica para se tornar o estado com o melhor desempenho do País, segundo o IBGE. São mais de 9 milhões de habitantes, dos quais 80% vivem em áreas urbanas. Em julho de 2002, a produção industrial paranaense cresceu 8,8%, sendo que a média brasileira ficou em 0,8%. Forte na agricultura, na indústria e no comércio, o Paraná vem se consolidando como um dos principais centros econômicos do País. O Estado já é o segundo pólo automotivo brasileiro.

O resultado desta transformação é visível em todas as áreas, desde a educação, passando também pela questão social. No último ano o Estado gerou mais de 100 mil empregos formais, a perspectiva é que o Paraná siga crescendo de maneira planejada, gerando empregos e promovendo qualidade de vida aos seus cidadãos.

A internet está cada vez mais presente na vida das pessoas e no ambiente em que se vive, é preciso adequar os serviços também a esta utilização e aprender novas maneiras de lidar com tanta informação.

A capital do Estado, a cidade de Curitiba, já foi apontada pela ONU, como sendo a melhor capital do Brasil no que se refere ao índice de condições de vida (ICV). Reconhecida nacional e internacionalmente por soluções urbanas inovadoras, como o sistema de transporte coletivo e coleta seletiva de lixo, Curitiba apresenta altos índices de crescimento e desenvolvimento. Foi uma das capitais que mais cresceram no País nos últimos 20 anos, a uma taxa média

anual de 2,1%. Localizada no centro geográfico do Mercosul, é a capital que mais cresce no País hoje, tendo um PIB aproximado de US\$ 12,1 bilhões / ano.

Apesar do desenvolvimento, Curitiba não perdeu sua forte identidade cultural. São 1,6 milhões de habitantes, em sua maioria descendentes de imigrantes italianos, poloneses, alemães, ucranianos, japoneses, sírios e libaneses. Uma miscigenação cultural que faz de Curitiba uma cidade única, com alto percentual de formadores de opinião e consumidores com renda média per capita bem acima do nível nacional.

Tendo em vista os dados acima, percebemos a grande dificuldade das empresas em encontrar profissionais capacitados para comercializar seus produtos no varejo local. Outro grande impulsionador do nosso projeto é a queixa de alguns lojistas que também encontram dificuldades em selecionar profissionais qualificados para atendimento em suas lojas, visto que a demanda em shopping centers vem aumentando substancialmente na cidade de Curitiba. Com a preocupação em expandir seus negócios e se manter na vanguarda tecnológica, o empresário vem dedicando menor tempo para a formação de suas equipes comerciais e o acompanhamento do desempenho de vendas por regiões e precisando cada vez mais de meios rápidos e eficientes de recrutamento destes profissionais pois muitas empresas e pessoas físicas estão migrando para estas opções eletrônicas para cadastramento de seus currículos em busca de novas e melhores oportunidades no mercado citado.

O recrutamento via web visa otimizar o contato com estes profissionais e buscá-los no mercado de Curitiba e em todas as regiões brasileiras a fim de fornecer aos nossos clientes, melhores candidatos, adequados aos seus propósitos.

#### **4.4 MERCADO FORNECEDOR**

Com o advento da internet as pessoas e profissionais que buscam empregos e novas oportunidades, cada vez mais se utilizam dos meios eletrônicos inclusive dando mais credibilidade as empresas que possuem este

tipo de cadastramento do que aquelas que se limitam aos meios convencionais tais como: anúncios publicados em jornais locais de grande circulação (Ex: Gazeta do povo, Só empregos), divulgação das vagas em sites de empregos gerais, divulgação de vagas em anúncios em terminais de ônibus e programas de rádio, currículos entregues diretamente na empresa ou agências de recrutamento.

#### **4.5 ELEMENTOS DE DIFERENCIAÇÃO**

Um dos diferenciais dos serviços prestados pela Humanus Brazil Business Web é o atendimento personalizado e tratamento diferenciado dado aos candidatos e profissionais focando nas suas reais necessidades e expectativas, dando ênfase ao sigilo no atendimento e armazenamento de dados, proporcionando fácil cadastramento com formulários objetivos e eficientes.

No que diz respeito ao preço e condições de pagamento está o principal diferencial dos serviços da Humanus Brazil Business web, pois os valores são ajustados conforme o mercado e fixados em valores proporcionais aos rendimentos do candidato e às suas expectativas, podendo ser parcelados de acordo com os prazos estipulados, e meios de pagamentos disponíveis.

Apesar do agenciamento de empregos ser considerado um negócio novo ainda no Brasil, hoje, além da procura pelo agenciamento de empregos nos diversos ramos de atividades, serviços de recrutamento, seleção e fornecimento de mão-de-obra temporária e efetiva, existe também grande demanda em prestação de serviços de merchandising e promoção, seguindo a tendência atual das empresas de terceirizar uma série de serviços, a terceirização do departamento comercial torna-se uma atividade inovadora e diferencial no mercado. Na seleção de demonstradores e promotores de venda, o diferencial da empresa é o elevado número de profissionais pré entrevistados e treinados para as diferentes abordagens de produtos, já que a empresa dispõe de cursos específicos na formação destes profissionais, conseguindo assim dispor de mão de obra mais qualificada.

## 5. ASPECTOS FINANCEIROS

### 5.1 INVESTIMENTO INICIAL

Estima-se os valores necessários para a implantação da Humanus Brazil Business considerando o investimento inicial fixo para aquisição de sistemas informatizados, material de divulgação, registro e abertura de empresa, capital de giro baseado nos custos de manutenção da empresa nos primeiros três meses.

Custos de abertura de empresa

Honorários do escritório contábil e taxas de abertura.....**R\$ 1.200,00**

Tabela 2 – Despesas fixas ( previsão)

<b>Ano 2003</b>	<b>JULHO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SETEMBRO</b>
Ajuda de Custo	1.602,09	1.682,19	1.766,30
Assessoria Jurídica	420,00	441,00	463,05
Combustível	525,00	551,25	578,81
Contador	420,00	441,00	463,05
Copa	105,00	110,25	115,76
Copel	525,00	551,25	578,81
Correio	525,00	551,25	578,81
Folha de Pagamento	5.512,50	5.788,13	6.077,53
Gráfica	315,00	330,75	347,29
Informática	105,00	110,25	115,76
Internet	157,50	165,38	173,64
Manutenção Central	105,00	110,25	115,76
Material de Limpeza	105,00	110,25	115,76
Papelaria	210,00	220,50	231,53
Propaganda Jornal	1.050,00	1.102,50	1.157,63
Sanepar	105,00	110,25	115,76
Telefone	1.004,85	1.055,09	1.107,85
10% Desp.Imprevistas	1.279,19	1.343,15	1.410,31
<b>TOTAL</b>	<b>14.071,13</b>	<b>14.774,69</b>	<b>15.513,43</b>

## 6. RENTABILIDADE E PROJEÇÕES FINANCEIRAS

### I - PROJEÇÃO DOS RESULTADOS DO EXERCÍCIO DE 2003

JULHO DE 2003

Contratados Provisionados						
Projeção de Contratados	50	funcionários	CPMF	0,38%	OUTROS GRUPO A	7,80%
Média Salarial	450,00	reais	ISS	2,00%	GRUPO B 1	19,44%
Contratados Provisionados	95,11	%	INSS Funcionário	7,65%	GRUPO B 2	5,00%
Taxa Contrato Prov.	135,00	%	INSS Empresa	12,35%	GRUPO C	21,74%
Taxa Administração	16,9745	%	FGTS	8,50%	GRUPO D	12,48%
Contratos Temporário ↵						
Projeção de Contratados	50	funcionários	CPMF	0,38%	OUTROS GRUPO A	4,50%
Média Salarial	450,00	reais	ISS	2,00%	GRUPO B 1	19,44%
Contratados Temporário	55,19	%	INSS Funcionário	7,65%	GRUPO B 2	0,00%
Taxa Contrato temp.	85,00	%	INSS Empresa	12,35%	GRUPO C	0,00%
Taxa Administração	16,1135	%	FGTS	8,50%	GRUPO D	2,75%
Receita Operacional Bruta Contrato Provisionado		52.875,00				
Receita Operacional Bruta Temporário		41.625,00				
CPMF		359,10				
ISS		320,82				
SUB TOTAL		94.538,28				
Folha de Pagamento Terceirizados		41.557,50				
INSS		9.000,00				
FGTS		3.825,00				
OUTROS GRUPO A		2.767,50				
SUB TOTAL		37.388,28				
APLICAÇÕES FINANCEIRAS GRUPO B 1		8.748,00			SALDO APLICAÇÃO	
APLICAÇÕES FINANCEIRAS GRUPO B 2		1.125,00				
					18.191,25	
SUB TOTAL		27.515,28				

APLICAÇÕES FINANCEIRAS GRUPO C	4.891,50				
APLICAÇÕES FINANCEIRAS GRUPO D	3.426,75				
SUB TOTAL	19.197,03				
Despesas operacionais	14.071,13				
PREMIAÇÃO COLABORADORES	959,85				
<b>LUCRO OPERACIONAL BRUTO</b>	<b>4.166,05</b>				
IRPJ 15%	624,91				
OUTROS 12,65%	527,00				
<b>LUCRO OPERACIONAL LÍQUIDO</b>	<b>3.014,13</b>				
JUROS INVESTIMENTO					

### AGOSTO DE 2003

#### Contratados Provisionados

Projeção de Contratados	75	funcionários	CPMF	0,38%	OUTROS GRUPO A	7,80%
Média Salarial	450,00	reais	ISS	2,00%	GRUPO B 1	19,44%
Contratados Provisionados	95,11	%	INSS Funcionário	7,65%	GRUPO B 2	5,00%
Taxa Contrato Prov.	135,00	%	INSS Empresa	12,35%	GRUPO C	21,74%
Taxa Administração	16,9745	%	FGTS	8,50%	GRUPO D	12,48%

#### Contratos Temporário 5

Projeção de Contratados	75	funcionários	CPMF	0,38%	OUTROS GRUPO A	4,50%
Média Salarial	450,00	reais	ISS	2,00%	GRUPO B 1	19,44%
Contratados Temporário	55,19	%	INSS Funcionário	7,65%	GRUPO B 2	0,00%
Taxa Contrato temp.	85,00	%	INSS Empresa	12,35%	GRUPO C	0,00%
Taxa Administração	16,1135	%	FGTS	8,50%	GRUPO D	2,75%

Receita Operacional Bruta Contrato Provisionado	79.312,50				
Receita Operacional Bruta Temporário	62.437,50				
CPMF	538,65				
ISS	481,23				
SUB TOTAL	140.730,12				
Folha de Pagamento Terceirizados	62.336,25				

INSS	13.500,00				
FGTS	5.737,50				
OUTROS GRUPO A	4.151,25				
SUB TOTAL	55.005,12				
APLICAÇÕES FINANCEIRAS GRUPO B 1	13.122,00			SALDO APLICAÇÃO	
APLICAÇÕES FINANCEIRAS GRUPO B 2	1.687,50			45.696,42	
SUB TOTAL	40.195,62				
APLICAÇÕES FINANCEIRAS GRUPO C	7.337,25				
APLICAÇÕES FINANCEIRAS GRUPO D	5.140,13				
SUB TOTAL	27.718,25				
Despesas operacionais	14.774,69				
PREMIAÇÃO COLABORADORES	1.385,91				
<b>LUCRO OPERACIONAL BRUTO</b>	11.557,65				
IRPJ 25%	2.889,41				
OUTROS 12,65%	1.462,04				
<b>LUCRO OPERACIONAL LÍQUIDO</b>	7.206,19				
JUROS INVESTIMENTO	218,30				
CAIXA	7.206,19				
BANCO	45.696,42				

### SETEMBRO DE 2003

#### Contratados Provisionados

Projeção de Contratados	100	funcionários	CPMF	0,38%	OUTROS GRUPO A	7,80%
Média Salarial	450,00	reais	ISS	2,00%	GRUPO B 1	19,44%
Contratados Provisionados	95,11	%	INSS Funcionário	7,65%	GRUPO B 2	5,00%
Taxa Contrato Prov.	135,00	%	INSS Empresa	12,35%	GRUPO C	21,74%
Taxa Administração	16,9745	%	FGTS	8,50%	GRUPO D	12,48%

#### Contratos Temporário

Projeção de Contratados	100	funcionários	CPMF	0,38%	OUTROS GRUPO A	4,50%
Média Salarial	450,00	reais	ISS	2,00%	GRUPO B 1	19,44%
Contratados Temporário	55,19	%	INSS	7,65%	GRUPO B 2	0,00%



			Funcionário			
Taxa Contrato temp.	85,00 %		INSS Empresa	12,35%	GRUPO C	0,00%
Taxa Administração	16,1135 %		FGTS	8,50%	GRUPO D	2,75%
Receita Operacional Bruta Contrato Provisionado		105.750,00				
Receita Operacional Bruta Temporário		83.250,00				
CPMF		718,20				
ISS		641,63				
SUB TOTAL		187.640,17				
Folha de Pagamento Terceirizados		83.115,00				
INSS		18.000,00				
FGTS		7.650,00				
OUTROS GRUPO A		5.535,00				
SUB TOTAL		73.340,17				
APLICAÇÕES FINANCEIRAS GRUPO B 1		17.496,00			SALDO APLICAÇÃO	
APLICAÇÕES FINANCEIRAS GRUPO B 2		2.250,00			82.627,28	
SUB TOTAL		53.594,17				
APLICAÇÕES FINANCEIRAS GRUPO C		9.783,00				
APLICAÇÕES FINANCEIRAS GRUPO D		6.853,50				
SUB TOTAL		36.957,67				
Despesas operacionais		15.513,43				
PREMIAÇÃO COLABORADORES		3.695,77				
<b>LUCRO OPERACIONAL BRUTO</b>		17.748,47				
IRPJ 25%		4.437,12				
OUTROS 12,65%		2.245,18				
<b>LUCRO OPERACIONAL LÍQUIDO</b>		11.066,17				
JUROS INVESTIMENTO		548,36				
CAIXA		18.272,37				
BANCO		82.627,28				

### **5.3 REMUNERAÇÃO DO CAPITAL**

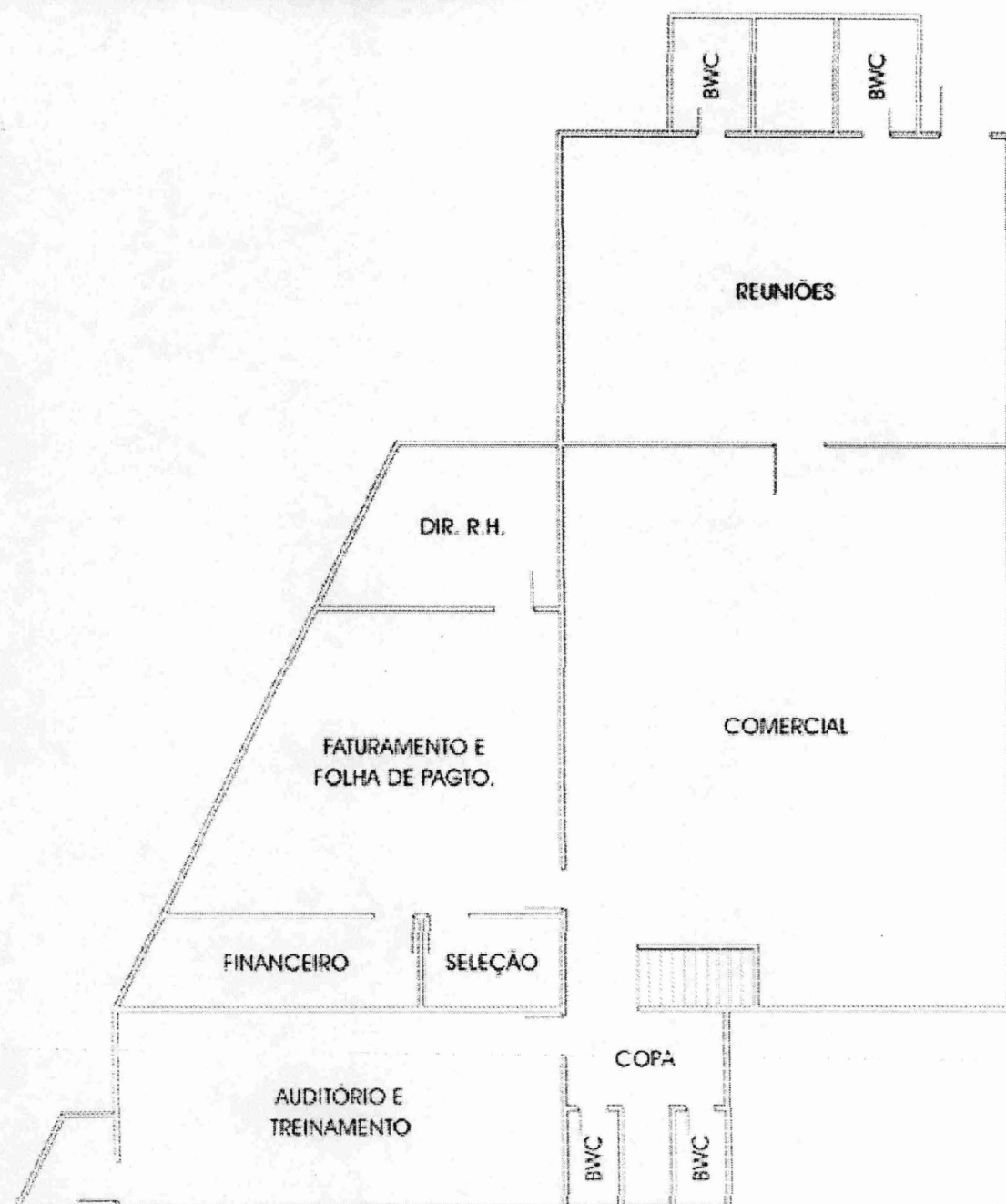
A estimativa da remuneração do Capital se aplica na divisão do lucro médio líquido previsto (previsão para os três primeiros meses de atividade empresarial) (R\$7.095,50) pelo capital inicialmente investido (R\$30.000,00), obtendo-se desta forma a estimativa de 0,24%

### **5.4 PRAZO DE RETORNO DE INVESTIMENTO**

O prazo de retorno de investimento usualmente é obtido pela divisão do valor referente ao investimento inicial (R\$30.000,00) pelo lucro médio líquido mensal (R\$7.095,50), obtendo-se desta forma um prazo de retorno de 4,2 meses.

## 6. LAY OUT

### LAY-OUT HUMANUS BRASIL



## **7. ATIVIDADES DE "WEB BUSINESS"**

### **7.1 "WEB BUSINESS"**

Para uma empresa que está pensando em entrar na Internet e criar um e-commerce, é preciso muito planejamento do projeto e de sua execução, focalizando seu sucesso.

Falar de comércio eletrônico na internet sem ter uma estratégia de desenvolvimento bem definida torna-se muito perigoso devido às falhas nas diversas fases do desenvolvimento, o que pode por consequência levar o projeto a um fracasso e ao descrédito do seu produto, marca e know how da sua empresa.

O Web Marketing é uma das novas ferramentas de comunicação e distribuição realizada por meio de recursos digitais em que organizações e consumidores buscam interatividade total em relacionamentos, proporcionando troca de satisfação rápida personalizada e dinâmica.

### **7.2 PROMOÇÕES, MERCHANDISING, WEB BUSINESS E RECRUTAMENTO ONLINE**

O Departamento de Promoções, Merchandising, WEB e Recrutamento online é composto por uma equipe de profissionais especializados, proporcionando às Empresas e seus produtos, posição de destaque para os consumidores.

O Recrutamento Online foi projetado para administrar com qualidade e agilidade todos os processos de recrutamento externo e interno da empresa, de forma simples, rápida. Atualmente, a maioria das empresas já utilizam o seu próprio site de currículos, mas o recrutamento online, ainda é uma novidade para muitos, que se interessam rapidamente pelo sistema, visto que ele torna o processo de recrutamento mais eficiente e eficaz.

As funções que o Sistema de Recrutamento Online utiliza para administrar os currículos nele existentes e divulgar vagas são muito semelhantes às que já fazem parte dos grandes bancos de dados de empresas de renome, como por exemplo, o do BNE, mas com o adicional de ter a vantagem de se administrar informações confidenciais de um processo de recrutamento, um diferencial que nenhum site da área de RH possui, e que faz dele algo novo e diferente, além disto, o Recrutamento Online é uma ferramenta totalmente personalizada, atendendo ao que uma organização precisa em tempo certo e real. Por meio deste sistema, a organização consegue de modo fácil e rápido encontrar candidatos qualificados, onde quer que estejam.

Para melhor entender o funcionamento do Recrutamento online, visto que o site da Humanus Brazil Business ainda não está operando, temos como exemplo o site da RH Office, considerado um dos melhores do mercado e que atua em conjunto com o BNE. (ANEXO II)

Oferecemos:

#### **Equipe de administração do site**

- 01 Gerente do Projeto
- 01 Analista de Sistemas/Programador
- 01 Programador

#### **7.2.1 WEB**

Apoio interno aos profissionais da empresa Humanus Brazil Business, atualização constante do site (diária) e manutenção da página, links de acesso a empresas filiadas, clientes, instituições de ensino e demais canais que venham a ser necessários para a fixação da marca no mercado.

## **7.3 CICLO DE MERCADO**

### **7.3.1 MÍDIA**

O Marketing da Indústria investe em publicidade, anunciando esses produtos nos veículos de mídia (TV, Rádio, Revista, internet, Indústria Jornal, Outdoor, etc.).

### **7.3.2 CONSUMIDORES**

A indústria fabrica seus produtos e através dos seus representantes ela os coloca em seus canais de distribuição - (Varejos, Atacado e Distribuidor),

A publicidade tem a finalidade de comunicar ao público a utilização e os benefícios que os produtos anunciado oferecem, fazendo com que os produtos sejam constantemente lembrados criando e estimulando a necessidade dos mesmos

## **8 PROFISSIONAIS DE WEB BUSINESS**

Criar um site envolve, basicamente, utilizar diversas ferramentas disponíveis no mercado, que se aplicam em cada área bem definida, como criação, design, programação, hospedagem, suporte e acompanhamento do desenvolvimento e manutenção do site.

Os profissionais envolvidos nestes processos devem estar tecnicamente habilitados e atualizados com a demanda de mercado e as necessidades do cliente, é interessante que tenham visão de mercado a fim de aproveitar o comércio de espaços e parcerias com outros segmentos para divulgar e ser divulgado.

### **8.1 AS ATIVIDADES FUNDAMENTAIS DO PROFISSIONAL DE WEB**

O profissional de web, tratado aqui é um analista de sistemas formado ou em formação direcionado para dar suporte e estrutura ao site, mantendo atualizado e em constante inovação e também podendo permanecer no espaço físico da Humanus Brazil Business a fim de responder às dúvidas vindas via web dos clientes (atendimento do contato direto e dúvidas quanto ao preenchimento dos formulários)

## **9 PRODUTO**

O produto em questão é o próprio web site.

### **9.1 COMO EXPOR OS PRODUTOS**

O web site será lançado na rede em sistema Flash, de fácil acesso e operação e excelentes resultados.

Toda a interface com o usuário será desenvolvida na linguagem PHP 4.3 utilizando como Servidor Web Apache 2.0.

A Camada responsável pelos bancos de dados a serem criados a ser adotado será o MySQL, padrão standard da plataforma Linux.

### **9.2 HOSPEDAGEM DO SITE**

Será feita uma pesquisa para definir qual será o provedor de acesso, de acordo com o valor e qualidade de serviços que venham a oferecer.

### **9.3 PRECIFICAÇÃO**

O valor dos serviços via web poderão ser cobrados via boleto bancário, por ser uma forma segura de oferecer o pagamento ao internauta, é importante que se faça parceria com bancos para a emissão deste boleto. também pode-se utilizar o pagamento via cartão de crédito que é uma forma que vem ganhando confiabilidade entre os internautas.



## **10 A CONCORRÊNCIA**

Existem hoje na rede vários sites de empregos e vários sites de empresas que dispõem de espaço para cadastro de currículos, envio de e cadastro de vagas, porém será o diferencial do recrutamento online, serviço este oferecido apenas por alguns sites e a agilidade dos serviços prestados, contando com um profissional à disposição para responder às dúvidas simultaneamente ao seu recebimento que irá justificar a preferência entre os internautas.

## 11 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Internet já esta presente na vida de todos nós, isto é um fato que não podemos negar de forma alguma, também não podemos negar que a Internet esta revolucionando a forma de acesso à informação, em consequência deste fato, temos que a Internet também se faz presente no mundo dos negócios, diminuindo distâncias e aproximando as pessoas. As grandes empresas, com filiais mundo afora realizam reuniões via Internet em tempo real com imagem e áudio, tudo graças aos avanços tecnológicos que a Internet propicia.

Atualmente, cerca de 55% da economia brasileira é movida pelos serviços com a Internet, o número de serviços oferecidos aos usuários e no relacionamento entre organizações, chegará a algo próximo de 70% em 2005. Tendo em vista esses dados, é impossível deixar de divulgar a empresa na rede afim de aproveitar a demanda de usuários em crescimento acelerado.

A decisão de disponibilizar os serviços da empresa na Internet, não representa apenas uma questão de diferenciação de mercado, mas uma ampliação do mercado e uma seria estratégia de posicionamento de marca.

O objetivo deste trabalho foi comprovar a necessidade da criação e ativação de um site a fim de divulgar a marca da empresa Humanus Brazil Business, oferecendo este diferencial aos candidatos às vagas e maior agilidade no processo de recrutamento e seleção dos profissionais para suprir a demanda dos clientes com eficiência e qualidade superior na prestação de serviços via web.

## 12 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agência de Empregos. Guia como montar. São Paulo: SEBRAE – SP ,1997, 40 p.

BOOG, Gustavo. Manual de treinamento e desenvolvimento: Um guia de operação. São Paulo: Makron Books, 2001.

CHURCHILL JR & Peter. Marketing, criando valor para os clientes. São Paulo: Saraiva, 2000.

COSTA, Marcelo Soares da. Flash 4 – Como criar e publicar um Site na Internet. São Paulo: Ed Érica Ltda, 2000.

COUTINHO, Elcio. 1965. Revolução no atendimento ao cliente. Francisco Beltrão, PR: Linarth, 1994.

DOLABELA, Fernando. O segredo de Luísa. 14<sup>a</sup> ed. São Paulo: Cultura editores associados.

Equipe Coopers & Lybrand. Coord: Vicente Picarelli Filho. Remuneração por habilidade e por competências: preparando a organização para a era das empresas de conhecimento intensivo. São Paulo: Atlas, 1999.

GODRI, Daniel. Conquistar e manter clientes: Práticas diárias que todos conhecem, mas, só os bens sucedidos utilizam. 37<sup>o</sup> ed. Blurnenau; Ed EKO, 1994.

HADDAD, Renato Ibrahim,1967 – Crie um e-commerce com ASP- São Paulo- Érica, 2000.

JERKE, Noel. Visual Basic to e-commerce with ASP and SQL Server. Ed SYBEX, 2000.

KOTLER, Philip. Administração de marketing. São Paulo: Prentice-hall, 2001.

KOTLER, Philip. Marketing para o século XXI: Como criar, conquistar e dominar mercado. São Paulo; Futura, 1999.

SENGE, M. Peter. A quinta disciplina. São Paulo: Best seller, 1990.

TRACY, Diane. 10 passos para o empowerment: Um guia sensato para a gestão de pessoas. Rio de Janeiro: Campus, 1994.

#### Publicações:

Merchandising no auto serviço ( exposição nos pontos de venda) ed grandes volumes, Julho/2001

Guia brasileiro de RH publicado em 2001 pela central de negócios em RH. Editora e marketing Ltda.

#### Revistas

Supermix nº 76 pg 28 a 33.

Supermix nº 78 pg 18 e 19 26 a 36.

Você s/a ed 31 ed abril janeiro 2001 pg 32 a 35.

Você s/a ed 57 ed abril março 2003 pg 26 a 33.

Dinheiro nº 299 pg 80/81.

#### Sites consultados:

[www.iece.com.br](http://www.iece.com.br)

[www.bne.com.br](http://www.bne.com.br)

[www.rhoffice.com.br](http://www.rhoffice.com.br)

[www.catho.com.br](http://www.catho.com.br)

[www.curriculum.com.br](http://www.curriculum.com.br)

[www.jobshopping.com.br](http://www.jobshopping.com.br)

[www.empregos.com.br](http://www.empregos.com.br)

## **ANEXOS**

## **ANEXO I**

### **CADASTROS DE CURRICULUNS / VAGAS E EMPRESAS**

## Como funcionará o Recrutamento On-line da Humanus Brasil Web Business

Tomando por base o site do BNE, considerado um dos melhores do país, poderemos ter uma noção de como funcionará o recrutamento online da HBWB.

**Banco Nacional de Empregos**

Empregos	524.718
Empregados	16.396
Empregos por Empregado	1.150

**Serviços Empresariais**

- Destaque vagas
- Pesquisa salários
- Teste das Cores
- Veja mais currículos

**Serviços**

- Teste das Cores
- Currículos
- Seu site de currículo
- TEMPO
- Enciclopédia do RH
- Móvel RH

**Contato-nos Atendimento on-line**

**FOI - O exclusivo banco de talentos de sua empresa cobre a área: FAPs / FIDE - Descubra o:**

Alterar vagas | Banco de talentos | Cad. Emprego | Cad. vagas | Contato-nos | Destaque vagas | Empregados | Originação de CV |  
 Enciclopédia de Cores | Enciclopédia de RH | Emprego | Enciclopédia de RH | Emprego | Enciclopédia de RH | Enciclopédia de RH |  
 Enciclopédia de RH | Enciclopédia de RH | Enciclopédia de RH | Enciclopédia de RH | Enciclopédia de RH | Enciclopédia de RH |

No site do BNE você pode utilizar os seguintes serviços:

**Empresas** - podem cadastrar-se e utilizar gratuitamente os serviços de: anúncio e alteração de vagas, pesquisa de todos os currículos cadastrados no site, com limite de 20 visualizações diárias.

**BNE & Cia** - as empresas podem utilizar um serviço especial de:

- Destaque de vagas
- Visualização de 1.500 a 3.000 currículos mês
- Pesquisa salarial
- Teste das Cores
- Sistmars

**Profissionais** - podem cadastrar-se e utilizar gratuitamente os serviços de: inclusão e alteração de currículo, pesquisa de vagas, conferência das últimas vagas, bem como, envio do currículo para as vagas.

**BNE VIP** - serviços especiais do BNE :

- Jornal de Vagas
- Pesquisa salarial
- Teste das Cores
- Sistmars
- Currículo Confidencial
- Envio de Currículo para qualquer empresa de seu interesse por e-mail ou celular, status de currículos
- Minhas vagas
- Você no alvo
- Currículo conferido

Tudo isso com um custo de R\$ 18,00 por 6 meses ou R\$ 25,00 por 12 meses.

Este processo pode ser realizado de maneira simples e rápida. A seguir vamos conhecer cada parte deste processo.





## Cadastro de Vagas

### Anúncio de Vagas

**Gratuito - Vagas no BNE**

Para cadastrar vagas no Banco Nacional de Emprego seu CNPJ deve ter sido previamente cadastrado

CNPJ:

Digite os números de seu CNPJ, sem barra, traço ou ponto.

- Se você ainda não se cadastrou no BNE, **clique aqui** para cadastrar-se !
- Para manter a segurança dos dados do BNE, é necessário que sua empresa seja cadastrada.
- Se já está cadastrada, digite seu CNPJ e clique em OK.
- O Cadastramento de sua vaga é sem custo, e você recebe informações sobre os profissionais interessados através de e-mail, com rapidez e facilidade.
- Dúvidas entre em contato pelo **Atendimento On-Line** (Serviço de Atendimento aos usuários do BNE), teremos o maior prazer em atendê-los!

**Atendimento  
on-line**

Alterar vagas | BeneCard | Cad. Empresa | Cad. vagas | Contate-nos | Destacar vagas | Depoimentos | Digitação de C.V.  
 Dinâmica de Grupo | Employer | Fale com o Presidente | Enciclopédia de RH | Fenasett | Governo | Medicina do trabalho  
 Mobile RH | Pesquisa currículos | Pesquisa salários | Serviços VIP | Sistmars | Site de Currículos | Teste das Cores  
 Criação Staffnet®

Para cadastrar vagas no BNE, a empresa deve ter efetuado previamente cadastramento completo. Caso a empresa já esteja cadastrada, basta apenas digitar o número do CNPJ e clicar em OK.

O cadastramento da vaga é realizado sem custo.

Todas as informações sobre os profissionais interessados pela vaga anunciada serão enviados através de e-mail, com rapidez e agilidade.

O BNE disponibiliza um serviço de Atendimento on Line, pelo qual os usuário podem tirar suas dúvidas instantaneamente.

Para anunciar a vaga, a empresa deverá preencher os campos abaixo:

Cadastramento de Vagas no BNE			
Vaga cadastrada pelo cliente:			
<b>Idade:</b>	Mínima:	<b>Sexo:</b>	Qualquer
	Máxima:	<b>Estado Civil:</b>	Qualquer
<b>Experiência:</b>	anos	<b>Escolaridade:</b>	Qualquer
<b>Cidade:</b>		<b>Estado:</b>	
<b>Relato:</b>		<b>Língua:</b>	
<b>Conhecimentos:</b>			
<b>Função:</b>			
<b>Principais Tarefas:</b>			
<b>Texto para celular:</b>			
<b>Benefícios:</b>			
<b>Observações:</b>			
Serviço para Free Lâncer, ou sincronização. Registre aqui sua intenção.			
<b>Salário:</b>	Digite salário e valor mensal...		
<b>Horário:</b>			
<input type="button" value="Gravar Vaga"/> <input type="button" value="Limpar dados"/>			
<input type="checkbox"/> <b>Vaga Confidencial</b> <small>(A atividade, o nome da sua empresa não será mostrada na visualização de vaga)</small>			
<input checked="" type="checkbox"/> <b>Destaque minhas Vagas.</b> <small>(salva aqui. Abre lista)</small> <small>Caso de seja utilizar apenas destaque de vagas: Vagas em Abandono e Outras (Parcial)</small>			
<small>(*) Os candidatos poderão receber a vaga de sua empresa através do celular, utilize este campo para descrever o nome da empresa, telefone, e-mail ou endereço para contato. (Este campo tem uma limitação de caracteres)</small>			
<small>(*) Se a vaga for confidencial, você precisa colocar o nome da empresa no campo TEXTO PARA CELULAR.</small>			

Existem duas partes do Cadastramento de Vagas divididas em Requisitos e Cargo. Em cada uma dessas existem campos que devem ser preenchidos para o anúncio da vaga, podendo ser ou não "Confidencial".

Lembre-se que quanto maior for o número de informações disponibilizadas, maior a chance de encontrar o profissional com o perfil, qualificação e experiência desejada.

Devemos destacar que os candidatos poderão receber a vaga de sua empresa, por meio do celular ou do e-mail. O campo **Texto para Celular** já vem preenchido com o nome da empresa e telefone para contato.

Quando a vaga for confidencial, a empresa poderá apenas digitar no campo **Texto para Celular** a palavra "Confidencial". Estes dados serão recebidos pelo profissional no celular.

Antes de ser divulgada no site do BNE, cada vaga passa por uma auditoria. Isto garante a padronização das informações disponibilizadas e a confiabilidade nos anúncios cadastrados.

Diferente do anúncio em jornal, a empresa não precisa economizar palavras. Quanto mais detalhes tiver o cadastro da vaga, mais fácil será para o candidato identificar-se com o perfil.

Muitas vezes a empresa tende a limitar-se quando cadastra uma vaga, colocando poucos dados e informações. Uma dica seria cadastrar mais de 1 vaga com outros parâmetros. Assim terá mais chances de encontrar os profissionais desejados.

A empresa pode desativar a vaga e mais tarde ativá-la sem ter necessidade de cadastrar tudo novamente.

Informações Gerais	
Vaga cadastrada pelo cliente	
Idade:	Mínima: <input type="text" value="28"/> Sexo: <input type="text" value="Qualquer"/>
	Máxima: <input type="text" value="35"/> Estado Civil: <input type="text" value="Qualquer"/>
Experiência:	<input type="text" value="3"/> anos
Escolaridade:	<input type="text" value="Superior Completo"/>
Cidade:	<input type="text" value="Goiania"/>
Estado:	<input type="text" value="GO"/>
Bairro:	<input type="text"/>
Conhecimentos:	<input type="text" value="Bom domínio de informática"/>
Línguas:	<input type="text"/>
Detalhes	
Função:	<input type="text" value="Gerente Atendimento"/>
Principais Tarefas:	<input type="text" value="Acompanhamento de equipe; Negociação com cliente interno e externo; Prospecção de vendas e laboramento"/>
Texto para celular:	<input type="text" value="(*)"/>
Benefícios:	<input type="text"/> <input type="text" value="Observações: Capacidade para liderar, Facilidade para negociações, Espírito empenhado."/>
<i>Serviço para Free Lancer ou interinidade. Registre aqui sua intenção.</i>	
Salário:	<input type="text" value="1800"/> <small>Digite somente o valor inteiro</small>
Horário:	<input type="text"/>
Vaga:	<input checked="" type="radio"/> ativada <input type="radio"/> desativada
<input type="checkbox"/> Vaga Confidencial (Se habilitada, o nome de sua empresa não será registrado na visualização da vaga)	
<input type="button" value="Gravar vaga"/> <input type="button" value="Limpar dados"/> <input type="button" value="Retornar"/>	

## Alteração de Vagas

Caso a empresa necessite alterar ou excluir qualquer informação, digite o CNPJ e a senha, conforme demonstra a figura abaixo:

Conferindo a senha, aparecerá a tela onde constam todas as vagas anunciadas pela empresa:

### Alteração de Vagas no BNE

Utilize para alterar o conteúdo das vagas, ou excluir as vagas do cadastro do BNE.

CNPJ:

Digite os números de seu CNPJ, sem barra, traço ou ponto.

Senha:

Se você ainda não cadastrou sua senha no BNE, [clique aqui para cadastrar!](#)

[Alterar vagas](#) | [BeneCard](#) | [Cad. Empresa](#) | [Cad. vagas](#) | [Contato-nos](#) | [Destacar vagas](#) | [Depoimentos](#) | [Digitalização C.O.](#)  
[Dinâmica de Grupo](#) | [Employer](#) | [Fale com o Presidente](#) | [Enciclopédia de RH](#) | [Fenacett](#) | [Governo](#) | [Medicina do trabalho](#)  
[Mobile RH](#) | [Pesquisa currículos](#) | [Pesquisa salários](#) | [Serviços VIP](#) | [Sistmarx](#) | [Site de Currículos](#) | [Teste das Cores](#)  
[Criação Staffnet](#)

### VAGAS CADASTRADAS NO BNE

Estas são as vagas cadastradas no Banco Nacional de Empregos pelo cliente.  
As vagas marcadas em vermelho não estão disponíveis para consulta. Podem estar aguardando liberação ou fora do prazo de validade (45 dias).

● Promotor(a) Vendas	R\$ 400,00	Porto Alegre / RS
Cadastrada em 31/10/2001 (7 dias)		
Principais Tarefas: Trabalhar em show room; merchandising, atendimento direto à clientes.		
● Recepcionista	R\$ 420,00	Porto Alegre / RS
Cadastrada em 28/10/2001 (15 dias)		
Principais Tarefas: Check-in e check-out, reservas, auditoria, conferência, atividades do dia.		
● Promotor(a) Vendas	R\$ 400,00	Porto Alegre / RS
Cadastrado em 23/10/2001 (15 dias)		
Principais Tarefas: Vendas externas e divulgação dos serviços do hotel.		
● Vendedor(a) Externo	R\$ 0,00	Cachoeira / RS
Cadastrado em 05/10/2001 (30 dias)		
Principais Tarefas: Venda de Serviços de vigilância, portaria, serviços, alarmes monitorados, circuito fechado de TV, telecomunicações...		
● Estagiário(a)	R\$ 250,00	Porto Alegre / RS
Cadastrado em 10/09/2001 (56 dias)		
Principais Tarefas: Pesquisa de casos, coleta e análise de provas, acompanhamento e relatoria de casos, estruturações de petições, acompanhamento de processos e audiências, serviços de banco, fórum, cartório, atendimento cliente, arquivos.		

As vagas que contêm a bolinha verde estão disponíveis para consulta e em vermelho não estão mais disponíveis ou ainda não foram auditadas.



## Pesquisa de Currículos

Pesquisa de Currículos no BNE

Para pesquisar currículos no Banco Nacional de Emprego, seu CNPJ deve ter sido previamente cadastrado.

CNPJ:

Digite os números de seu CNPJ, sem barra, traço ou ponto.

OK

Limpar

- Para cadastrar sua empresa [clique aqui](#).
- Os dados da empresa são confidenciais.
- A veracidade dos dados são de responsabilidade dos candidatos.

Alterar vagas | BaneCard | Cad. Empresa | Cad. vagas | Contato nos | Destacar vagas | Depoimentos | Criação de C.V.

Dinâmica de Grupo | Employer | Pale com o Presidente | Enciclopédia de RH | Fenasett | Governo | Medicina do trabalho

Mobile RH | Pesquise currículos | Pesquise salários | Serviços VIP | Sestrans | Site de Currículos | Teste das Cores

Criação @taffnet@

Para que seja possível pesquisar um currículo no BNE, a empresa deve ter previamente realizado o cadastro.

Ao clicar em **Pesquise C.V** no BNE, o selecionador deve digitar o número do CNPJ, sem ponto, traço ou barra e clicar OK.

Caso a empresa não esteja cadastrada no BNE, poderá cadastrá-la através do link : Para cadastrar sua empresa [clique aqui](#).

Lembramos que todos os dados cadastrados pelas empresas são confidenciais e apenas a equipe de suporte do BNE tem acesso a essas informações.

**Pesquisa de Currículos**

Encontra os Candidatos de acordo com suas necessidades:

Função:	Cidade:	
<input type="text" value="Qualquer"/>	Minimo:	Máximo:
Escolaridade mínima:	Estado:	
<input type="text" value="Qualquer"/>	<input type="text" value="Qualquer"/>	
Experiência:	Sexo:	
No mínimo <input type="text" value=""/> anos	<input type="text" value="Qualquer"/>	
Cidade:	Estado:	
<input type="text" value=""/>	<input type="text" value="Qualquer"/>	
Nome do Candidato:	Vivo ou Cidade para Trabalhar:	
<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/>	
Endereço do currículo:	Idade:	
<input type="text" value=""/>	Minima: Máxima:	
Nome onde Reside:	Distância:	
<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/>	
Palavras-chave:	<input type="text" value=""/>	

Use espaços em branco entre palavras chave.

**Pesquisar** **Limpar Campos**

- Informe os requisitos do profissional e clique em pesquisar. Caso não encontre, deixe algum campo em aberto. Por exemplo: cidade, salário, sexo e volte a pesquisar.
- O BNE oferece pesquisa com palavras-chaves como Inglês, Faturamento, Marketing, Palestra.
- Visualize o currículo, clique no nome do profissional.
- Lembre-se que sua empresa pode entrar em contato diretamente com o profissional por e-mail, telefone ou correspondência.

Alterar vagas | BaneCard | Cad. Empresa | Cad. vagas | Contato nos | Destacar vagas | Depoimentos | Digite e veja  
Dinâmica de Grupo | Employer | Fale com o Presidente | Enciclopédia de RH | Fennsett | Governo | Medicina do trab.  
Mobile RH | Pesquisa currículos | Pesquisa salários | Serviços VIP | Sistmar | Site de Currículos | Teste das Con-  
Criação Staffnet®

Para realizar a pesquisa, informe os requisitos do profissional a ser selecionado tais como: função, escolaridade, experiência, cidade, estado, sexo, salário, etc. Ao terminar clique em **Pesquisar** e aguarde o resultado. É necessário preencher pelo menos um campo para a pesquisa.

Caso não encontre o profissional com o perfil desejado, deixe algum campo em aberto. Por exemplo: Cidade, salário e sexo. Volte a pesquisar. Esta tela ainda oferece um outro recurso de pesquisa específico, com palavras-chaves como inglês, faturamento, marketing, palestra, entre outras.

## Resultado da Pesquisa

Após efetuar a pesquisa, aparecerá em sua tela uma lista de Nomes / Função Cidade / Estado dos candidatos que preenchem os requisitos solicitados.

Foram encontrados 3 Currículos no BNE para o Cargo de Administrador(a):

NOME	FUNÇÃO	CIDADE/UF
Joacir Gonsalves	Administrador (a)	Lapa / PR
Leandro Diego Pinto Marques	Administrador (a)	Lapa / PR
Luis Fernando Ribas	Administrador (a)	Lapa / PR

[Voltar](#)
[Nova Pesquisa](#)
[Próximo](#)

Se preferir, a Employer poderá fazer o recrutamento e seleção para você.

[Analisar vagas](#) | [BeneCard](#) | [Cartão de Emprego](#) | [Cartão de Pagamento](#) | [Contatos](#) | [Destacar vagas](#) | [Depoimentos](#) | [Digitalização de CVs](#) | [Dinâmica de Grupo](#) | [Employer](#) | [Fale com o Presidente](#) | [Enciclopédia de RH](#) | [Fanazart](#) | [Governo](#) | [Medicina do trabalho](#) | [Móvel RH](#) | [Pesquisa de Currículos](#) | [Pesquisa de salários](#) | [Serviços VIP](#) | [Sistemas](#) | [Site de Currículos](#) | [Teste de Competência](#)

Criação Staffing®

Para visualizar o currículo completo, clique no nome do profissional. Desta forma, será disponibilizado os dados do currículo, primeiramente com acesso restrito

Currículo cadastrado em 15/02/2002

**Visualização do currículo restrito**

Digite a senha de seu CNPJ:

Esqueceu a senha?

**RESUMÃO DO CANDIDATO**

**NOME:** Superior Incompleto  
**Formação:** Curso de Administração de Empresas  
 2º de Conclusão: 06/2000  
**Cursos:** Curso de inglês - formado no Instituto Cultural Americano e 2º ano de Conclusão no CCRS.  
 Informática - Word, Excel, Access, Internet (Excel 97) e Access e Power Point (Excel 1999)  
 Curso de espanhol - 1º ano no CCRS  
 Curso Brasil Empreendedor - Selva.

**RESUMÃO DO EMPREGADOR**

**Razão:** Neo Informes  
**Telefone:** 322-0404  
**Data admissão:** 15/01/2001 **Data Demissão:** 12/12/2001 **Tempo:** 5 meses  
**Função:** Auxiliar Administrativo **Último Salário:** R\$ 220,00  
**Atividade exercida:** Cobrança de pagamentos, vender os cursos oferecidos, auxiliar na administração da escola, fazer contratos e exames

**1ª Função:** Administrador(a)  
**2ª Função:** Assente Financeiro  
**Salário pretendido:** R\$ 400,00  
**Observações:** Tenho 57 kg, 1,70m de altura, sou solteiro, tenho disponibilidade de viagens, tenho comercial disponível.

Se preferir, entre em contato com o candidato sem verificar os dados pessoais clicando em **Entrar em Contato**



**Entrar em Contato** – permite ao selecionador enviar por e-mail uma convocação para entrevista da seguinte maneira:

Ao clicar sobre o botão **Entrar em Contato**, aparecerá uma nova tela com os dados:

-Nome da empresa, contato, endereço, telefone e o nome do candidato que já fica registrado. Apenas a data, horário e função devem ser preenchidos e clicar em **Enviar**

**Visualização de Currículo no BNE**

Empresa: \_\_\_\_\_

---

**Gerente Recurso de Seleção Emprego**

Candidato: \_\_\_\_\_

☒ Marcar Entrevista: Data: [18/10/2001] Hora: [15h]

Endereço: [Av. 7 de setembro]

Contato: [Kosana]

Telefone: \_\_\_\_\_

Cargo: [Administrador(a)]

**Enviar**

Esta grande ferramenta pôde ser utilizada pelo selecionador, pois em minutos analisa-se o currículo do candidato e imediatamente poderá convocá-lo para entrevista de seleção.

Convocando o candidato por e-mail, você economiza tempo e dinheiro em ligações desnecessárias e pode agilizar o processo seletivo.

Ao preencher esta tela o candidato vai receber a seguinte mensagem:

Prezada Marta da Silva,

Núcleo da **Employer Organização de Recursos Humanos** consultamos seu currículo através do Banco Nacional de Empregos e estamos lhe convidando a participar de uma entrevista para a vaga de Gerente Recursos Humanos no dia 18/10/2001 às 15h no seguinte endereço: Av. Sete de Setembro, 5793 Batel - Curitiba / PR.

Solicitamos a gentileza de confirmar seu comparecimento pelo telefone 41-342-2624.

Estamos lhe aguardando !!

Ana Claudia Valência



Visualização de Currículo no BNE			
Currículo código 376899 cadastrado em 16/02/2002			
<b>Dados Pessoais</b>			
Nome:	Luciana Schmidt		
Sexo:	Feminino	Idade:	21
Estado Civil:	Solteira		
Endereço:	Rua Belo Horizonte, 1126 apto. 1001		
Bairro:	Centro	CEP:	86020-030
Cidade:	Londrina	Estado:	PR
País:	Brasil		
Telefone:	04399946772		
Recado:	0433236710 com Luciana		
Email:	lusc33@hotmail.com		
<b>Educação</b>			
Nível:	Superior Incompleto		
Formação:	Curso de Administração de Empresas Ano de conclusão: dez/2003		
Cursos:	Curso de Inglês - formado no Instituto Cultural Americano e 2 anos de Conversação no CCAA. Informática - Word, Windows, Excel, Internet (Escola DP7) e Access e Power Point (Escola Ipec) Curso de espanhol - 1ano no CCAA Curso Brasil Empreendedor - Sebrae		
<b>Empresa Anterior</b>			
Nome:	Neo Idiomas		
Telefone:	322-0434		
Data admissão:	15/07/2001	Data Demissão:	12/12/2001
Função:	Auxiliar Administrativo	Tempo:	5 meses
Atividade Exercida:	Cobrança de pagamentos, vender os cursos oferecidos, auxiliar na administração da escola, fazer contratos e carnês		
<b>Pretensões</b>			
1ª Função:	Administrador(a)		
2ª Função:	Agente Financeiro		
Salário Pretendido:	R\$ 400,00		
Observações:	Tenho 57 Kg, 1.74m de altura, sou católica, tenho disponibilidade p/ viagens, horário comercial disponível.		
<a href="#">Voltar</a> <a href="#">Imprimir</a> <a href="#">Entrevista</a> <a href="#">Me Interessou</a>			

Se houver interesse em visualizar o currículo completo do candidato, digite a senha de sua empresa informada no cadastro.

Após análise detalhada o selecionador poderá utilizar as opções de:

**Voltar** – esta opção retorna a tela do Resultado da Pesquisa.

**Imprimir** – permite imprimir o currículo completo do candidato.

**Entrevista** – o candidato recebe por e-mail um convite para entrevista com data e horário marcados.

**Me Interessou-me** – ao clicar neste botão, o candidato recebe um e-mail, informando o interesse da empresa em conhecê-lo

## Marcar Entrevista por Email

Empresa:

### Dados da entrevista

Nome do candidato:

Osmar Desentinik

Data:

Hora:

Local:

Contato:

Telefone:

Vaga:

Enviar

## Me Interessou

Empresa:

O candidato que você escolheu, receberá os dados de sua empresa e fará contato com você. Confirme os dados abaixo e clique em enviar. Então é só esperar o retorno do profissional.

### Dados da Empresa

Nome da Empresa:

Telefone para  
contato:

Contato:

Email:

Enviar

**BNE & CIA**  
 Seja bem vindo ao BNE & CIA

**Acesse a Sala CIA**

CNPJ:   
 Senha:

Se você já tem sua empresa cadastrada, digite o CNPJ e a senha do seu cadastro.

**Ajuda:**  
 Deixe o BNE ajudar você.
 

- Esqueci minha senha BNE & CIA
- Preciso de ajuda (on-line)

**Quero ter o BNE & CIA**

**Para ter estas vantagens:**

- Pesquise salários + saiba mais
- Teste das Cores + saiba mais

**Tudo por R\$ 100,00 (mês)**

## BNE & Cia

Os serviços que o BNE & Cia oferece são:

- Visualizar 1.500 currículos, Pesquisa Salarial, Teste das Cores, Sistmars – por R\$ 80,00 por mês;
- Visualizar 3.000 currículos, Pesquisa Salarial, Teste das Cores, Sistmars – por R\$ 100,00

Detalhamento dos serviços oferecidos para as empresas associadas:

**Visualizar Mais C.V** – visualizar 1.500 ou 3.000 c.v. mês.

### Pesquisa Salarial - \$

Pesquise a média salarial de profissões para não errar na oferta. Esta pesquisa é baseada nos salários pretendidos pelos candidatos.

Para isso, basta escolher os parâmetros de função, idade máxima e mínima, sexo, UF e clicar em pesquisar. Em segundos você obterá o resultado.

**Pesquisa salarial**  
 Escolha uma função

Função:

UF:

Idade Mínima: 
 Idade Máxima:

Sexo:



**Quero emprego**

Curriculo Confidencial

Jornal de Vagas

Teste das Cores

Envie seu Currículo



## Vagas

Pesquisa rápida:

Digite uma função

Buscar

Vagas em Manchete:

\* **Consultor(a) Comercial** - R\$ 600,00

Pmluz Consultoria RH Ltda - Rio de Janeiro - RJ

\* **Coordenador** - R\$ À Combinar

Employer Organização de RH Ltda - Curitiba - PR

\* **Engenheiro(a) Produção** - R\$ 2.500,00

Link Work Serviços Qualificados S/C - São Paulo - SP

\* **Estagiário** - R\$ 700,00

Semote Seleção de Pessoal Ltda - São Paulo - SP

\* **Programador** - R\$ 700,00

Employer Organização de RH Ltda - Curitiba - PR

\* **Vendedor(a) Externo** - R\$ 1.000,00

Thore Brasil Ltda - Grande Porto Alegre - RS

**de! Duvida??? Então clique aqui! Diga depois o que achou em nossa pesquisa**

Altere seus dados | Cadê Empregos | Contate-nos | CPF | Curso do ROL | Cursos | C.V. confidencial | Destacar C.V.  
Envie C.V. | Depoimentos | Fale com o Presidente | FGTS | Inclua currículo | Indique o BNE | Governo | Pesquisar empresas  
Pesquise salários | Simulador WAP | Sistmars | Teste das Cores | Vagas no Celular | Jornal de vagas

Criação Staffnet®

## Cadastro de Currículo no BNE

O currículo digital facilita a visualização de dados em formato padronizado, evitando o desperdício de tempo com triagem desnecessária e os vírus remetidos via e-mail, com os arquivos em anexo.

Com os currículos on-line, não é necessário manter os arquivos de papel, sendo assim, sempre atualizado pelo próprio candidato.

O cadastro do currículo revela muito do profissional:

- Capacidade de organização
- Preocupação com detalhes
- Auto afirmação

No BNE o candidato tem a oportunidade de cadastrar seu currículo e disponibilizá-lo para empresas de todo o Brasil. Esse processo consiste em seis fases diferentes:

## Primeira Fase:

Cadastro de Currículo no BNE	
Preencha os campos corretamente sem abreviações	
Dados Pessoais	Documentação   Educação   Experiência   Pretensões   Gravar
<b>Candidato</b>	
Nome:	
Sexo:	<input type="radio"/> Masculino <input type="radio"/> Feminino
Data Nascimento:	
Idade:	
Estado Civil:	
<b>Endereço</b>	
Endereço:	
Bairro:	
Cidade:	
CEP:	
Estado:	
País:	
<b>Contato</b>	
Celular:	
Recados:	falar com
Email:	
<input checked="" type="checkbox"/> Desejo receber emails com informações do BNE	
<b>Telefonia Móvel-Celular</b>	
Operadora:	Não possuo celular
Conta ou Email:	
<div>Voltar Continuar</div>	

Informa-se os dados pessoais, como nome completo, sexo, data de nascimento, estado civil, endereço residencial e formas de contato (por telefone, celular, e-mail e e-mail do celular).

O preenchimento desses campos são fundamentais, pois constam todas as informações necessárias para a rápida localização de qualquer candidato.

## Segunda Fase:

### Cadastro de Currículo no BNE

Preencha os campos corretamente sem abreviações

Dados Pessoais	Documentação	Educação	Experiência	Pretensões	Outras
----------------	--------------	----------	-------------	------------	--------

O preenchimento do CPF é **obrigatório**.  
A documentação não é mostrada na visualização do currículo, é um dado confidencial do Banco Nacional de Empregos.

#### Documentação

RG:

CPF:  Informe inclusive os dígitos verificadores, sem separadores

PIS:

Carteira de Trabalho:  Série:

☐ Possui Carteira de Habilitação, categoria

Cadastra-se nessa tela os documentos pessoais, como RG, CPF, PIS e Carteira de Trabalho.

O cadastro do CPF é obrigatório, apenas para evitar cadastros duplicados.  
O BNE garante a confidencialidade das informações que o candidato registra no site.



### Terceira Fase:

**Cadastro de Currículo no BNE**

Preencha os campos corretamente sem abreviações

Dados Pessoais | Documentação | **Educação** | Experiência | Preferências | Gravar

**Escolaridade**

Nível:

Curso de Formação:   
(Neste campo não esqueça de informar o nome do curso e o ano de formatura.)

Cursos de Aperfeiçoamento:

Registra-se toda a sua formação acadêmica, além dos cursos extra-curriculares e de aperfeiçoamento.

Importante ressaltar que no campo **Curso de Formação**, devem ser colocadas todas as informações sobre a Universidade e/ou Faculdade onde foi ou está sendo feito o curso, não esquecendo de registrar, ano de formação e/ou conclusão do curso, e também período e horário de estudo, caso ainda esteja estudando.

No campo **Cursos de Aperfeiçoamento**, deve ser registrado o maior número de informações sobre os cursos extra curriculares já realizados. Sugerimos que sejam pelo menos algumas informações como: Nome do Curso, Entidade, Período ou Carga Horária e Mês / Ano de realização.

## Quarta Fase:

**Cadastro de Currículo no BNE**

Preencha os campos corretamente sem abreviações

Dados Pessoais
Documentação
Educação
Experiência
Pretensões
Gravar

**Última Empresa**

Nome:

Ramo:

Telefone:

Data admissão:

Função:

Atividade Exercida:

Data Demissão:

Último Salário R\$:

**Penúltima Empresa**

Nome:

Ramo:

Telefone:

Data admissão:

Função:

Atividade Exercida:

Data Demissão:

**Antepenúltima Empresa**

Nome:

Ramo:

Telefone:

Data admissão:

Função:

Atividade Exercida:

Data Demissão:

Voltar

Continuar

Nesta tela, registra-se a experiência profissional. É muito importante o registro detalhado de cada item, pois é fundamental na pesquisa feita pelas empresas.

Os campos a serem preenchidos são os seguintes:

Nome – deve-se registrar o nome completo da empresa.

Ramo – destacar o ramo de atividade da empresa.

Telefone – número do telefone da empresa.

Data de Admissão e Demissão – registrar dia, mês e ano.

Função – cargo ocupado durante a permanência na empresa.

Atividade exercida – detalhar suas atividades profissionais desenvolvidas.



## Quinta Fase:

### Cadastro de Currículo no BNE

Preencha os campos corretamente sem abreviações

Dados Pessoais
Documentação
Educação
Experiência
**Pretenções**
Gravar

#### Pretenções

1ª Função:

2ª Função:

*Se não encontrar sua profissão, solicite o cadastro dela para bne@employer.com.br*

Salário Pretendido:  [Pesquisar Salários](#)

*Digite somente o valor inteiro, sem R\$, ponto ou vírgula*

Observações/  
Habilidades:

Utilize este campo para descrever dados como: altura, peso, religião, disponibilidade p/ viagens, horários, trabalhos free lancer e etc.

☐ Disponibilidade para trabalhar em outra Cidade/País:

Portador de Deficiência/Reabilitado:

Voltar
Continuar

Informe a função pretendida (obrigatório)

O candidato registra até duas opções com relação ao cargo e/ou função que gostaria de exercer e a pretensão salarial. Caso o candidato não tenha idéia do salário pretendido, poderá fazer a pesquisa salarial. (exclusivo para clientes Vip). Este campo é obrigatório.

Pode-se registrar **observações** diversas ou utilizar este espaço para apresentar suas habilidades, pode-se também confirmar sua disponibilidade para residir em outra Cidade, Estado ou País.

Outro campo muito importante é a opção de pessoas portadoras de qualquer deficiência se identificar.

\* Os campos 1ª e 2ª função e salário pretendido são obrigatórios. Sem o preenchimento desses campos o cadastro não é concluído.

## Sexta Fase:

Dados Pessoais	Documentação	Educação	Experiência	Preferências	Gravar
Confira atentamente os dados digitados e, no final da página, escolha uma senha para possibilitar alterações posteriores (via Internet) e clique em Gravar para publicar seu currículo.					
<b>Dados Pessoais</b>					
Nome:	Campo não preenchido				
Sobrenome:	Campo não preenchido				
Nome Completo:	Campo não preenchido				
Endereço:	Campo não preenchido				
Cidade:	Campo não preenchido				
CEP:	Campo não preenchido				
Telefone:	Campo não preenchido				
E-mail:	Campo não preenchido				
<b>Documentação</b>					
RG:	Campo não preenchido				
CPF:	Campo não preenchido				
Carteira de Trabalho:	Campo não preenchido				
Carteira de Habilitação:	Campo não preenchido				
<b>Educação</b>					
Nível:	Campo não preenchido				
Condição:	Campo não preenchido				
<b>Experiência</b>					
Nome:	Campo não preenchido				
Endereço:	Campo não preenchido				
Telefone:	Campo não preenchido				
Data admissão:	Campo não preenchido				
Função:	Campo não preenchido				
Atividade Exercida:	Campo não preenchido				
<b>Preferências</b>					
Nome:	Campo não preenchido				
Endereço:	Campo não preenchido				
Telefone:	Campo não preenchido				
Data admissão:	Campo não preenchido				
Função:	Campo não preenchido				
Atividade Exercida:	Campo não preenchido				
<b>1ª Função:</b>					
<b>2ª Função:</b>					
<b>Endereço:</b>					
<b>Telefone:</b>					
<b>Data admissão:</b>					
<b>Função:</b>					
<b>Atividade Exercida:</b>					
<b>Deficiência:</b>					
<b>Gravar</b>					
<b>Limpar</b>					

Todos os dados cadastrados estão disponíveis para conferência. Após realizar a conferência dos dados registrados, o candidato pode realizar qualquer alteração no seu cadastro antes de gravar.

Caso não seja necessário fazer alterações, o candidato deve apenas concluir o cadastramento colocando a senha (números e/ou letras), confirmando e clicando em **gravar**, o currículo automaticamente será gravado no Banco de Currículos do BNE – Banco Nacional de Empregos.

É importante ressaltar que o próprio sistema avisa ou identifica os campos que não foram preenchidos, impossibilitando a omissão de informações obrigatórias.

## Alteração de Currículo

Alteração de Currículo no BNE

Utilize esta opção sempre que desejar alterar seu currículo.

- Se você já acessou o Banco Nacional de Empregos usando este computador, provavelmente seu nome já se encontra no campo abaixo.
- Senão, para encontrar seu currículo, digite seu nome ou parte dele.

Nome:

OK

Cidade:

Limpar

- Clique em **OK** e encontre seu currículo.
- Atualize seus dados pessoais e profissionais.

[Altere seus dados](#) | [Cadê Empregos](#) | [Contate-nos](#) | [CPF](#) | [Curso do ROL](#) | [Cursos](#) | [C.V. confidencial](#) | [Destacar C.V.](#)  
[Envie C.V.](#) | [Depoimentos](#) | [Fale com o Presidente](#) | [FGTS](#) | [Inclua currículo](#) | [Indique o BNE](#) | [Governo](#) | [Pesquisar empresas](#)  
[Pesquise salários](#) | [Simulador WAP](#) | [Sistmars](#) | [Teste das Ceres](#) | [Vagas no Celular](#) | [Jornal de vagas](#)  
Criação Staffnet®

O candidato pode a qualquer momento alterar os seus dados cadastrais.

Para isto, basta clicar em **Altere dados**, digitar o nome completo, registrar a senha de acesso no campo **Senha do Currículo** e clicar em Editar, alterando os dados gravando-o novamente.

Caso esqueça a senha, existe um recurso Lembrar Senha onde encontra-se uma pergunta ou detalhe registrado (caso tenha cadastrado) para lembrar a senha de acesso.


Para quem esquece a senha do currículo, existe a opção de receber a senha por e-mail, clicando em Esqueceu a senha.



## Pesquisa de Vagas

**Pesquisa Vagas e Serviços no BNE**

Encontre a vaga que está procurando de acordo com suas pretensões


**Emprego na mão...  
...celular feliz**

<b>Função:</b> <input type="text" value="Qualquer"/>	<b>Cidade:</b> <input type="text"/>
<b>Salário Proposto:</b> <input type="text"/>	<b>Estado:</b> <input type="text" value="Qualquer"/>
<b>Idade:</b> <input type="text"/>	<b>Código da Vaga:</b> <input type="text"/>
<b>Palavras-Chave:</b> <input type="text"/>	

Use espaços em branco entre palavras chave

Pesquisa

Limpa Campos

- As vagas do BNE são cadastradas por empresas e pela equipe BNE.
- Para procurá-las escolha a função, e clique em pesquisar. Caso não encontre a vaga desejada, clique na opção **Últimas Vagas** no menu, para analisar outras opções.
- Encontrando a vaga clique em cima para obter mais informações, se interessar clique em **ME INTERESSOU**, e depois em **CANDIDATAR-SE**, digite seu nome e senha e clique em **SOU EU**, que automaticamente será enviado um e-mail a empresa detentora da vaga com o endereço de seu currículo e o código da vaga para qual se interessou, isto se a vaga for oferecida pela Employer ou outros clientes.

[Altere seus dados](#) | [Cadê Empresas](#) | [Contate-nos](#) | [CPF](#) | [Curso de ROL](#) | [Cursos](#) | [C.V. confidencial](#) | [Destacar C.V.](#)  
[Envie C.V.](#) | [Depoimentos](#) | [Fale com o Presidente](#) | [FGTS](#) | [Inclus currículo](#) | [Indique o BNE](#) | [Governo](#) | [Pesquisar empresas](#)  
[Pesquisa salários](#) | [Simulador VAGA](#) | [Sizomax](#) | [Teste das Cores](#) | [Vagas no Celular](#) | [Jornal de vagas](#)  
 Criação Staffnet®

Para ter acesso às vagas anunciadas pelas empresas, basta preencher os dados acima e clicar em pesquisa.

Na pesquisa de vagas vale considerar que:

Para visualizar as vagas, clique em pesquisar.

Visualizando a vaga, verifique no campo **Observações** o endereço ou o telefone para contato, caso não conste, clique em **ESTOU INTERESSADO**, **CANDIDATAR-SE**, digite o nome e senha e clique em **SOU EU**, automaticamente o currículo será enviado para a empresa detentora da vaga.

## Resultado da Pesquisa de Vagas

Clicando em pesquisar, aparecerá na tela todas as vagas disponíveis no momento, para que o profissional escolha e analise.

Resultado da Pesquisa de Vagas e Serviços no SNE		
Existem 2 vagas disponíveis para consulta no Banco Nacional de Emprego.		
Obs: As vagas marcadas em verde são as escolhidas por você.		
Função	Salário	Cidade/UF
Engenheiro(a) Telecomunicações (verde)	A Combinar	Qualquer / SP
para um amigo: Vaga Cadastrada em 25/09/2001. Principais Tarefas: Implementação de sistemas de gerenciamento de Redes, Protocolo de Roteamento IP e transporte, Conectorização e testes.		
Engenheiro(a) Telecomunicações (verde)	R\$ 2100,00	Rio de Janeiro / RJ
para um amigo: Vaga Cadastrada em 20/09/2001. Principais Tarefas: Atuar na área de transmissão.		
<a href="#">Voltar Anterior</a> <a href="#">Nova Pesquisa</a> <a href="#">Vagas Selecionadas</a>		

Para obter maiores detalhes de cada vaga, basta clicar no título da função (destacada) conforme demonstra a figura abaixo:

Visualização da Vaga no SNE													
Código da vaga: 173312. Cadastrada em 20/09/2001.													
Engenheiro(a) Telecomunicações													
Principais Tarefas:	Atuar na área de transmissão.												
<table border="1"> <tr> <td>Sexo:</td> <td>Ampla</td> <td>Idade:</td> <td>sem restrição</td> </tr> <tr> <td>Estado Civil:</td> <td>Qualquer</td> <td>Salário:</td> <td>R\$ 2100,00</td> </tr> <tr> <td>Cidade:</td> <td>Rio de Janeiro</td> <td>Estado:</td> <td>RJ</td> </tr> </table>		Sexo:	Ampla	Idade:	sem restrição	Estado Civil:	Qualquer	Salário:	R\$ 2100,00	Cidade:	Rio de Janeiro	Estado:	RJ
Sexo:	Ampla	Idade:	sem restrição										
Estado Civil:	Qualquer	Salário:	R\$ 2100,00										
Cidade:	Rio de Janeiro	Estado:	RJ										
Nível:	Superior Completo												
Conhecimentos:													
Línguas:	Inglês no mínimo intermediário												
Experiência:													
Salário:	R\$ 2100,00												
Benefícios:	Ticket, vale, plano saúde.												
Vaga criada e gerenciada automaticamente em março de 2001.													
Observações:	Nesta vaga não aparecem dados da empresa, por se tratar de uma vaga confidencial. Se a mesma lhe interessar, verifique no campo "Principais Tarefas" os dados para contato, caso não conste, clique no botão Me informem e seu currículo será direcionado para empresa.												
<a href="#">Retornar</a> <a href="#">Me Informem</a> <a href="#">Vagas Selecionadas</a>													
Envie essa vaga para um amigo													



## Últimas Vagas

Este recurso permite ao usuário visualizar todas as vagas anunciadas pelas empresas.

Últimas Vagas Cadastradas no BNE		
Obs: As vagas marcadas em verde são as escolhidas por você		
Função	Salário	Cidade/UF
<b>Encarregado(a) Cobrança</b> (Envie para um amigo) Vaga Cadastrada em 20/05/2002 por Vamoi Indústria e Comércio de Móveis Ltda. Principais Tarefas: <i>Controlar recebimentos de ordem de pagamentos; Emitir e controlar relatórios de cobrança; Controlar duplicatas banco; Baixar duplicatas; Realizar acertos de cobranças com representante; Transferir títulos de carteira para banco.</i>	A Combinar	Aracaju / PR
<b>Secretária</b> (Envie para um amigo) Vaga Cadastrada em 20/05/2002 por Open Market Pesquisas e Negócios Ltda. Principais Tarefas: <i>Atendimento à clientes, assessoramento e diretoria da empresa, apoio na área financeira.</i>	R\$ 650,00	Italo Horizonte / MG
<b>Técnico Manutenção</b> (Envie para um amigo) Vaga Cadastrada em 20/05/2002 por Promove Trabalho Temporário Ltda. Principais Tarefas: <i>Para atuar com desenho, auto cad e demais rotinas da função.</i>	A Combinar	Campo Largo / PR
<b>Auxiliar Administrativo</b> (Envie para um amigo) Vaga Cadastrada em 20/05/2002 por Employer Organização de Recursos Humanos(Cio) Principais Tarefas: <i>Rotinas administrativas, entregas, serviços bancários</i>	R\$ 319,00	Colombo / PR
<b>Assistente Administrativo</b> (Envie para um amigo) Vaga Cadastrada em 20/05/2002 por Integral Assessoria em RH Ltda. Principais Tarefas: <i>Atendimento ao cliente, informática, reservas de hotéis e passagens aéreas.</i>	R\$ 430,00	Curitiba / PR
<b>Bibliotecário(a)</b> (Envie para um amigo) Vaga Cadastrada em 20/05/2002 por Integral Assessoria em RH Ltda. Principais Tarefas: <i>Pesquisa, organização do acervo e da memória da empresa, atendimento ao cliente interno.</i>	R\$ 1900,00	Curitiba / PR
<b>Estagiário(a)</b> (Envie para um amigo) Vaga Cadastrada em 20/05/2002 por Promove Trabalho Temporário Ltda. Principais Tarefas: <i>Para atuar como estagiário Técnico Mecânico ou Tecnológico.</i>	A Combinar	Curitiba / PR

As vagas divulgadas são listadas por ordem de cadastramento (data publicação), Cidade / UF onde localizam-se, as ofertas e Função / Cargo.

Para ter acesso às informações mais detalhadas sobre a vaga, basta clicar no o título da função, será apresentada uma tela com todo o detalhamento da vaga.

Após o envio do currículo, ele recebe em seu e-mail uma cópia da vaga que candidatou-se, conforme modelo abaixo:

Prezado(a)

Obrigado por retornar ao nosso site e candidatar-se a(s) vaga(s)

Vaga: Coordenador(a)  
 Local: Curitiba  
 Empresa: Operativa Treinamento e Serviços Temporários Ltda  
 Principais tarefas: Coordenar toda equipe na área comercial.  
 Visualizar: <http://www.bne.com.br/vagas/mostravaga.asp?cod=187263>

Seu currículo foi enviado com sucesso e estamos torcendo por você!

A empresa recebe seus dados no mesmo formato que ele está no BNE. Caso suas qualificações preencham os requisitos da vaga, a própria empresa fará contato com você, sem intermediários e sem custos.

É só aguardar o retorno da empresa!

Continue voltando ao site e candidatando-se a novas vagas.

Caso deseje se comunicar conosco clique em [presidente@bne.com.br](mailto:presidente@bne.com.br) e me conte tudo que está acontecendo com você.

É importante para nós que você faça sugestões que melhorem este serviço. Estamos aqui para ajudar empresas e profissionais a se encontrarem o mais rápido possível.

PS- Me ajude a desenvolver o teste psico-astrológico, o Sistmar. Faça o seu e me envie suas sugestões.

Um abraço,

Marcos Aurélio de Abreu Rodrigues e Silva  
 Presidente do BNE  
 Ex-presidente da ABRH Nacional

## BNE - VIP

### BNE-VIP

S seja bem vindo ao BNE-VIP.

#### Acesse a Sala Vip

E-mail:

Senha:

**Entrar**

Se você já tem seu currículo cadastrado, digite seu e-mail e senha informados no currículo.

#### Ajuda:

Deixe o BNE ajudar você.

- Esqueci minha senha BNE-VIP
- Preciso de ajuda (on-line)

**Importante:** Se você cadastrou-se no BNE antes de Outubro/2000, mas ainda não atualizou seu currículo, atualize agora clicando aqui. Somente assim, conseguirá ter acesso aos serviços Vip.

#### Serviços Vip

##### Vantagens:

- Aviso instantâneo de vagas (por e-mail e celular) + saiba mais
- Envio fácil de currículo + saiba mais
- Fale com o empregador + saiba mais
- Pesquisa salarial + saiba mais
- Currículo Confidencial + saiba mais
- Teste das Cores + saiba mais
- Vagas Informadas + saiba mais
- Currículo Conferido + saiba mais
- Minhas Vagas + saiba mais
- Você no Alvo + saiba mais

**Tudo por R\$ 3,00 (mês)**

Após a liberação do BNE VIP, o candidato poderá acessar os serviços digitando o e-mail e a senha cadastrados no currículo

Os serviços oferecidos pelo BNE VIP são:



## Jornal de Vagas

Disponibiliza em seu e-mail ou celular as últimas vagas cadastradas no BNE. Com o funcionamento do Jornal de Vagas, o processo de recrutamento fica mais rápido. Quando a empresa cadastra a vaga é encaminhado para o e-mail, ou celular dos candidatos interessados nesta função, cadastradas no Jornal de Vagas.

**Sala VIP**

seja bem vindo ao BNE-VIP!



Você acaba de entrar na sala exclusiva do BNE.  
Usufrua de todos os serviços que só clientes VIP possuem.  
Basta escolher abaixo qual serviço você quer utilizar.  
Você tem **33 dias** para utilizar o BNE-VIP.

\*Para sua segurança não se esqueça de fechar a sala VIP ao sair.

**Menu BNE-VIP**

⇒

Jornal de vagas

Envie currículo

Pesquise salários

Teste das Cores

Currículo confidencial

Você no Alvo

Minhas Vagas


Alterar Cadastro


Sair do VIP

Após acessar o VIP, o profissional entra no Jornal de Vagas e cria as pesquisas de vagas combinando função, cidade e estado de interesse para receber através do e-mail ou celular.

O candidato pode **criar uma nova pesquisa**, ou seja, estabelecer quais funções deseja receber informações sobre vagas anunciadas no BNE.

**Jornal de Vagas**  
 Usuário conectado


 Criar uma nova pesquisa



 Listar suas pesquisas existentes

**Criar uma nova pesquisa**  
 Você pode criar até 10 pesquisas combinando função, cidade e estado.

Função:

Cidade:

Estado:


Qualquer 

Gravar

Limpa Campos

Quanto mais pesquisas você cadastrar, mais vagas irá receber! (máximo 10). Você vai receber o jornal de vagas somente quando constar a vaga solicitada em nosso banco de dados. Tempo de entrega da próxima edição às 8 horas da manhã.

**Menu BNE-VIP**  



 Jornal de vagas   
 Envie currículo   
 Pesquise salários   
 Teste das Cores   
 Currículo confidencial

Você no Alvo   
 Minhas Vagas   
 Alterar Cadastro   
 Sair do VIP


Esta tela **cria uma nova pesquisa**, permite ao candidato **criar até 10 (dez) funções a serem monitoradas**. Quanto mais funções o candidato cadastrar mais vagas ele pode receber imediatamente através do e-mail ou do celular.

O Jornal de Vagas será enviado sempre que qualquer empresa anunciar uma vaga e esta adequada-se à pesquisa estabelecida pelo candidato.

Ao criar esta tabela com várias funções, o candidato terá um exclusivo serviço de monitoramento de vagas no BNE.



Criar uma nova pesquisa




Listar suas pesquisas existentes

O seu Jornal de Vagas contém a(s) seguinte(s) pesquisa(s):

Pesquisas	Cargo	Opções	
1	Vendedor(a) no Brasil	Editar	Apagar
2	Representante Comercial no Brasil	Editar	Apagar
3	Vendedor(a) Externo no Brasil	Editar	Apagar
4	Programador(a) P.C.P. no Brasil	Editar	Apagar
5	Supervisor(a) Produção no Brasil	Editar	Apagar
6	Recrutador(a) / PR	Editar	Apagar
7	Assistente Administrativo / PR	Editar	Apagar
8	Assistente Administrativo / SC	Editar	Apagar
9	Assistente Administrativo / Curitiba / PR	Editar	Apagar

Quanto mais pesquisas você cadastrar, mais vagas irá receber! (máximo 10). Você vai receber o jornal de vagas somente quando constar a vaga solicitada em nosso banco de dados. Tempo de entrega da próxima edição às 8 horas da manhã.

Menu **BNE-VIP**


[Jornal de vagas](#)
[Envie currículo](#)
[Pesquise salários](#)
[Teste das Cores](#)
[Currículo confidencial](#)

[Você no Alvo](#)
[Minhas Vagas](#)
[Alterar Cadastro](#)
[Sair do VIP](#)

Para conferir o cadastramento de funções a serem monitoradas pelo Jornal de vagas, basta clicar em **listar suas pesquisas existentes**.

Há ainda duas opções:

**Editar** – o cargo, modificando a cidade ou estado a ser monitorado.

**Apagar** – o cargo cadastrado anteriormente.

## Envie C.V

Nesta tela encontram-se disponíveis duas opções:

- 1) Impressão do seu currículo cadastrado no BNE.
- 2) Envio do currículo para qualquer endereço de e-mail, em formato HTML.

**Envio de currículo exclusivo do BNE-VIP**

PR Curitiba Imprimir Enviar

**Menu BNE-VIP**

Jornal de vagas Envie currículo Pesquise salários Teste das Cores Currículo confidencial

Você no Alvo: Minhas Vagas Alterar Cadastro Sair do VIP

## Currículo Confidencial

O cliente do BNE VIP tem a opção de ter seu currículo cadastrado de forma confidencial. Existem 4 possibilidades, como mostra o quadro abaixo:

**Currículo Confidencial**

Escolha as opções de visualização do seu currículo  
A opção em azul é a que está gravada.

☐ Mostrar todos os dados.  
Seu currículo aparece nas pesquisas e todos os dados estão disponíveis para as empresas cadastradas.

☐ Omitir os dados pessoais.  
Seu currículo aparece nas pesquisas mas os dados pessoais são omitidos.

☒ Omitir os dados pessoais e emprego atual.  
Seu currículo aparece nas pesquisas mas os dados pessoais e os dados do seu emprego atual são omitidos, para garantir sua privacidade.

☐ Omitir todos os dados.  
Seu currículo aparece nas pesquisas mas nenhum dado do seu currículo é mostrado. Quando a empresa acessar seu currículo você receberá um email para entrar em contato.

Gravar Cancelar Visualizar

**Menu BNE-VIP**

Jornal de vagas Envie currículo Pesquise salários Teste das Cores Currículo confidencial

Você no Alvo: Minhas Vagas Alterar Cadastro Sair do VIP

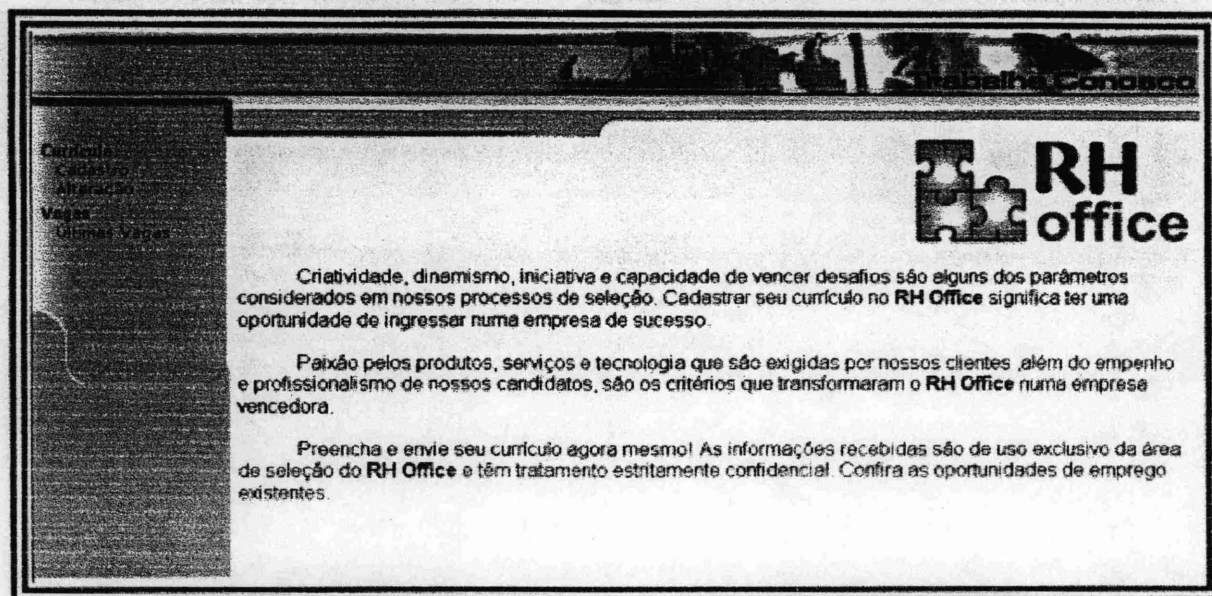
## **ANEXO II**

### **RECRUTAMIENTO ONLINE**



### Como Funciona o Recrutamento Online

Para podermos entender como o Recrutamento Online funciona, nada melhor que a visualização dos passos, mas como o sistema da Humanus Brazil Business ainda não está apto para ser lançado na rede, teremos como exemplo o site [www.rhoffice.com.br](http://www.rhoffice.com.br), um dos melhores disponíveis no mercado, e que serve de fonte de inspiração para o desenvolvimento de muitos sistemas.

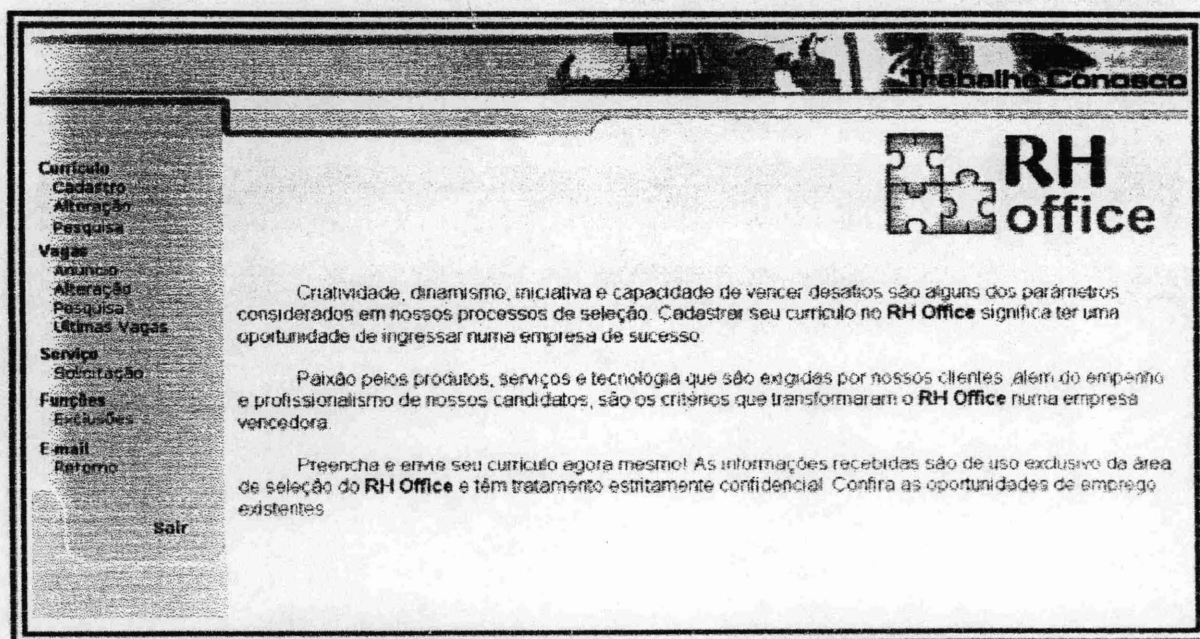


Nesta tela à esquerda podemos identificar dois campos distintos:

**Currículos** – onde o candidato pode cadastrar e alterar as informações de seu currículo.

**Vagas** – onde a empresa divulga suas vagas abertas para processo seletivo interno e/ou externo.

Existe, no entanto, uma outra parte do RH Office que podemos chamar de reservada, onde apenas a área de Recursos Humanos tem acesso: (<http://www.srh.com.br/rhoffice.operador.htm>) conforme veremos a seguir:



Nesta tela à esquerda podemos identificar dois campos distintos:

**Currículos** – cadastro, alteração e pesquisa de currículos cadastrados no Banco de Dados.

**Vagas** – anúncio, alteração e pesquisa das vagas cadastradas, consulta das últimas vagas anunciadas.

**Serviço** – solicitação de serviços como **inclusão de funções, sennas, etc.**

**Funções** – exclusão de funções que não interessam para sua empresa.

**E-mail** – cadastro de e-mail que será enviado aos candidatos que se candidatarem no site.

## Campos de Currículos

O processo de cadastramento, alteração e pesquisa de currículos no RH Office seguem bem próximos ao utilizado no BNE. Existem algumas diferenças específicas e padronizadas para utilização apenas no RH Office que veremos a seguir:

**Cadastro**

**Vagas**

**Outras Vagas**

**Dados Pessoais** | **Documentação** | **Educação** | **Experiência** | **Preferências** | **Inf. adicionais** | **Gravac**

**Candidato**

Nome: \_\_\_\_\_

Sexo: ☐ Masculino ☐ Feminino

Data Nascimento: \_\_\_\_\_

Idade: \_\_\_\_\_ anos

Estado Civil: ☐ \_\_\_\_\_

**Endereço**

Endereço: \_\_\_\_\_

Bairro: \_\_\_\_\_

Cidade: \_\_\_\_\_ Estado: \_\_\_\_\_

CEP: \_\_\_\_\_ País: \_\_\_\_\_

**Contato**

Telefone: \_\_\_\_\_

Recades: \_\_\_\_\_ Falar com: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_


☒ Desejo receber emails com informações de novas vagas.

**BNE** Associado ao Banco Nacional de Emprego

Digite o seu nome completo sem abreviações (obrigatório)



Na tela **Educação** – o candidato poderá destacar seu conhecimento de idiomas identificando o seu nível, dos idiomas: Inglês, Espanhol, Francês, Alemão ou outro idioma adicional.



**Perfil Pessoal**
Documentação
**Educação**
Experiência
Profissões
Inf. adicional
Salvar

**Curriculo**  
 Cadastrar  
 Alterar  
**Vagas**  
 Últimas Vagas

**Experiência**

**Nível:**  
  
**Curso de Formação:**  
(Informe o Nome do curso, Ano de conclusão, e Instituição.)  
  
**Cursos de Aperfeiçoamento:**  
(Informe nome do curso, Instituição e o cargo exercido.)

**Idiomas**

	Escreve	LE	Fala
Inglês	Não	Não	Não
Espanhol	Não	Não	Não
Francês	Não	Não	Não
Alemão	Não	Não	Não

**Idioma adicional**

Voltar Continuar

Este campo é obrigatório

Na tela de **Pretensões** – o candidato vai cadastrar o currículo de acordo com as funções cadastradas pela empresa. A tabela de funções será adaptada de acordo com a necessidade da empresa.

**Trabalhe Conosco**

**Pretensões**

1ª Função:

2ª Função:

Salário Pretendido:  Digite somente o valor inteiro, sem R\$, ponto ou vírgula

Observações / Habilidades:

Free Lancer: Registre neste campo sua intenção.

☐ Cidade, País ou Unidade para trabalhar:

☐ Portador de Deficiência / Reabilitado:

Associação ao Banco Nacional de Emprego

Informe a função pretendida (obrigatório)

No campo **Área Reservada - Comentários**: o selecionador após realizar todo o processo seletivo poderá registrar todos os comentários importantes e utilizar um critério de visualização de currículo. Basta entrar no campo de Currículos em alteração e digitar o nome do candidato. Logo após aparecer o nome completo, deve clicar em Editar e na tela de Informações Adicionais, fazer as anotações que julgar necessário.

The screenshot displays a web application interface. On the left is a sidebar with the following menu items: Currículo, Cadastro, Alteração, Remoção, Vagas, Anúncio, Alteração, Desativação, Outros, Serviço, Solicitação, Funções, Emprego, E-mail, Retorno, and Sair. The top navigation bar includes: Dados Pessoais, Documentação, Educação, Exatidão, Pretensões, Inf. Adicional, and Status. The main content area is titled 'Área reservada - Comentários' and contains the message: 'Nenhuma informação adicional é requerida para esta função!'. Below this message is a checkbox labeled 'Não visualizar' and two buttons: 'Voltar' and 'Continuar'. At the bottom of the main area is a button labeled 'Acessado ao Banco Nacional de Emprego'.

Ao utilizar o campo visualizar, o selecionador estará identificando os currículos recomendáveis a participar de um novo processo seletivo dos não recomendáveis.

Se após participar do processo seletivo o selecionador não obter nenhum currículo não recomendável ao realizar a Pesquisa de Currículos, os mesmos estarão dispostos da seguinte forma:

**Resultado da Pesquisa RH OFFICE**  
 Foram encontrados 5 Currículos para o cargo de [Cargo] (ordenados por função, cidade e cadastramento)

Curriculo	Função	Cidade/UF
<b>Carlos Brito Santos</b> Contato: 0610818383	Apouqueiro	Brasília / DF
<b>Carla das Santos Ferreira</b> Contato: 309-0409	Apouqueiro	Cortagem / MG
<b>Tiago Enrique dos Santos Rodrigues e Silva</b> Contato: 04404010078	Apouqueiro	Curitiba / PR
<b>Tatiana</b> Contato: 1111	Apouqueiro	Curitiba / PR
<b>JULIANA</b> Contato: 409400400	Apouqueiro	Jyjhjkhjk / PR

[Anterior](#)
[Nova Pesquisa](#)
[Próximo](#)

Associado ao Banco Nacional de Emprego



Caso exista algum currículo não recomendado para participar de um novo processo seletivo, o mesmo estará identificado conforme figura abaixo:

**Trabalhe Conosco**

**Resultado da Pesquisa RH OFFICE**  
 Foram encontrados 5 Currículos para o Cargo de (ordenados por função, cidade e data de atualização)

Currículo	Função	Cidade/UF
<b>Carlos Brito Santos</b> Contato: 0818010383	Apagueiro	Brasília / DF
<b>Evanil dos Santos Ferreira</b> Contato: 308-9450	Apagueiro	Contagem / MG
<b>Tiago Enrique dos Santos Rodrigues e Silva</b> Contato: 04101010070	Apagueiro	Curitiba / PR
<b>Tatiana</b> Contato: 1111	Apagueiro	Curitiba / PR
<b>Jurema</b> Contato: 450-450-450	Apagueiro	São Paulo / SP

Anteriores Nova Pesquisa Próximos

Associação ao Banco Nacional de Emprego

Observe que, na figura acima na frente do nome de um dos candidatos, há uma figura de "rosto triste azul". Isto significa que existe alguma restrição que o descarte de outro processo seletivo.

## Campos de Vagas

O processo de anúncio, alteração e pesquisa das vagas cadastradas e a consulta das últimas vagas anunciadas seguem os mesmos mecanismos utilizados no BNE.

## Funções

Neste campo você pode excluir as funções que a sua empresa não utiliza.

## E-mail

The screenshot displays a web application interface for managing email content. On the left, a vertical sidebar menu lists various functions: Currículo, Cadastro, Alteração, Pesquisa, Vagas, Anúncio, Alteração, Pesquisa, Últimas Vagas, Serviço, Recrutamento, Funções, Excluir, E-mail, and Retorno. The 'E-mail' option is currently selected. The main content area, titled 'Conteúdo do E-mail', features a large text input field for composing an email. A small 'OK' button is positioned to the left of the input field. At the bottom of the sidebar, there is a 'Voltar' button.

Esta tela poderá ser utilizada para enviar, via e-mail, uma carta de agradecimento aos candidatos que se cadastraram no site.